

DIE FINANZIERUNG DER AUSLÄNDISCHEN TOCHTERGESELLSCHAFTEN INDUSTRIELLER UNTERNEHMUNGEN

Inaugural - Dissertation

**zur Erlangung des akademischen Grades
eines Doktors der Wirtschafts- und Sozialwissenschaften
(Dr. rer. pol.)**

**an der Wirtschafts- und Sozialwissenschaftlichen Fakultät
der Friedrich-Alexander-Universität Erlangen - Nürnberg**

**vorgelegt von
Dipl.-Kfm. Turgut Teneler
aus Izmir/Türkei**

1976

DIE FINANZIERUNG DER AUSLÄNDISCHEN TOCHTERGESELLSCHAFTEN INDUSTRIELLER UNTERNEHMUNGEN

Inaugural - Dissertation

zur Erlangung des akademischen Grades
eines Doktors der Wirtschafts- und Sozialwissenschaften
(Dr. rer. pol.)

an der Wirtschafts- und Sozialwissenschaftlichen Fakultät
der Friedrich-Alexander-Universität Erlangen - Nürnberg

vorgelegt von
Dipl.-Kfm. Turgut Teneler
aus Izmir/Türkei



Referent: Professor Dr. Hanns Linhardt

Korreferent: Professor Dr. Oswald Hahn

Tag der mündlichen Prüfung: 21.12.1976

In tiefer Dankbarkeit
meinen Eltern



Digitized by the Internet Archive
in 2026

https://archive.org/details/IA41546228_0096

Inhaltsverzeichnis

	<u>Seite</u>
Einleitung	1
1. Kapitel: ALLGEMEINES	3
A. Direktinvestitionen im Ausland	3
B. Begriff der ausländischen Tochterunternehmung	5
C. Beteiligungsformen der ausländischen Tochterunternehmung	6
D. Zweck der Gründung von ausländischen Tochterunternehmungen	19
I. Marktbedingte Gründung	19
1. Absatzmarktbedingte Gründung	19
2. Beschaffungsmarktbedingte Gründung	21
a) Rohstofforientierte Gründung	21
b) Arbeitsmarktbedingte Gründung	22
II. Kostenbedingte Gründung	23
2. Kapitel: FINANZWIRTSCHAFTLICHE PROBLEME DER AUSLÄNDISCHEN TOCHTERUNTERNEHMUNG	26
A. Allgemeine Finanzierungsprobleme der ausländischen Tochterunternehmung	26
I. Finanzierungsprobleme bei der Errichtung	26
II. Finanzierungsprobleme bei der Erweiterung	29
III. Probleme bei der laufenden Finanzierung	32
B. Kapitalbeschaffung der ausländischen Tochterunternehmung	34
I. Begriff der Finanzierung	34
II. Arten der Kapitalaufbringung	37
3. Kapitel: FINANZIERUNG DER GRÜNDUNG VON AUSLÄNDISCHEN TOCHTERUNTERNEHMUNGEN	39
A. Finanzierung durch die Muttergesellschaft	39
I. Direktfinanzierung seitens der Muttergesellschaft	39
1. Sachbezogene Eigenfinanzierung	39
a) Finanzierung durch Sacheinlagen	39
b) Immaterielle Finanzierung	43
i. Finanzierung mit bilanzfähigem Vermögenswert	44

(1) Hergabe von Lizenzen, Patenten, Markenrechten, Goodwill	44
(2) Einbringung von technischem und kaufmännisch-organisatorischem Know-how	49
ii. Finanzierung ohne bilanzfähigen Vermögenswert	51
(1) Entsendung von Fachkräften in die ausländischen Tochterunternehmen	51
(2) Ausbildung des ausländischen Personals bei der Muttergesellschaft	52
iii. Problematik der immateriellen Finanzierung	54
2. Geldbezogene Eigenfinanzierung	56
a) Barfinanzierung	56
i. Bareinbringung durch Devisentransfer	57
ii. Auflösung von ausländischen Guthaben	59
iii. Problematik der Barfinanzierung	62
II. Indirekte Finanzierung seitens der Muttergesellschaft	64
1. Finanzierung durch die von der Muttergesellschaft errichteten Finanzierungsgesellschaften	64
2. Geldbezogene Fremdfinanzierung	69
a) Finanzierung durch Kredite der internationalen Finanzkorporationen mit Bürgschaft durch die Muttergesellschaft	69
b) Finanzierung durch staatliche bzw. halbstaatliche Institutionen im Mutterland	73
i. Finanzierungsmöglichkeiten in den USA	73
ii. Finanzierungsmöglichkeiten in Großbritannien	76
iii. Finanzierungsmöglichkeiten in Frankreich	77
iv. Finanzierungsmöglichkeiten in Japan	79
v. Finanzierungsmöglichkeiten in der Bundesrepublik Deutschland	81

vi. Zusammenfassung	85
c) Finanzierung durch Kreditaufnahme im Ausland (Auslandsfinanzierung)	86
B. Finanzierung durch Partner aus Dritt- ländern	87
C. Finanzierung durch Partner des Anlagelandes	89
I. Finanzierung durch Privatpersonen bzw. Privatunternehmungen	90
II. Finanzierung durch nationale Entwicklungs- banken	94
III. Finanzierung durch Geschäftsbanken	96
IV. Finanzierung durch staatliche Industrie- Unternehmungen	98
D. Finanzierung durch die Finanzmärkte des Anlagelandes	101
I. Ausgabe von Aktien	101
II. Ausgabe von Industrie-Obligationen und Aufnahme von Schuldscheindarlehen	103
E. Schlußbetrachtung der Gründungsfinanzierung	105
 4. Kapitel: ERWEITERUNG DER AUSLÄNDISCHEN TOCHTERUNTERNEHMUNG	107
A. Begriff des Unternehmungswachstums	107
B. Bedingungen des Anlagelandes und betriebs- wirtschaftliche Zielsetzungen als Ursachen für die Erweiterung ausländischer Tochter- unternehmungen	109
I. Zwangsbedingte Produktionserweiterung	109
II. Marktbedingte Produktionserweiterung bzw. Weltmarktfabrik	110
III. Durch technischen Fortschritt und den zu erwartenden Gewinn bedingte Produktions- erweiterung	111
C. Kapitalbeschaffungsmöglichkeiten der auslän- dischen Tochterunternehmung von außen (Außenfinanzierung)	112
I. Eigenfinanzierung	112
1. Finanzierungsmöglichkeiten von Seiten der Muttergesellschaft	113
2. Finanzierung aus Landesmitteln	115
a) Finanzierung durch Erhöhung von Kapitalanteilen der Partner des Anlagelandes	115

b)	Finanzierung durch Aufnahme neuer Gesellschafter im Anlageland	116
c)	Finanzierung durch Ausgabe junger Aktien bzw. Hereinnahme neuer Aktionäre	116
d)	Finanzierung durch Ausgabe von Beleg- schaftsaktien	118
e)	Finanzierung durch die an der Toch- terunternehmung beteiligten Banken des Anlagelandes	120
II.	Fremdfinanzierung	121
1.	Von der Muttergesellschaft geschaffene Finanzierungsmöglichkeiten	124
a)	Finanzierung durch Kreditbeschaffung von internationalen Finanzkorpora- tionen	124
b)	Finanzierung durch Leasing	125
c)	Finanzierung durch den Swap-Kredit	128
2.	Finanzierung durch den Kapitalmarkt des Anlagelandes	130
3.	Finanzierung durch Ausgabe von In- dustrieobligationen und Aufnahme von Schuldscheindarlehen	130
4.	Finanzierung durch Kredite sonstiger Außenstehender im Anlageland (Staats- kredite)	132
D.	Kapitalbeschaffungsmöglichkeiten der auslän- dischen Tochterunternehmung von innen (interne Finanzierung)	134
I.	Selbstfinanzierung	137
1.	Finanzierung durch Einbehaltung von Gewinnen	137
a)	Entstehung des Gewinns	137
b)	Verwendung des erwirtschafteten Gewinns	138
2.	Finanzierung durch Rücklagen	147
a)	Offene Rücklagen	147
b)	Stille Rücklagen	153
3.	Betrachtung der Gewinnthesaurierung aus der Sicht des Anlagelandes	154
II.	Finanzierung durch Abschreibungen	156
III.	Finanzierung durch Pensionsrückstellungen	159

5. Kapital: FINANZIERUNG DES LAUFENDEN KAPITAL- BEDARFS DER AUSLÄNDISCHEN TOCHTER- UNTERNEHMUNG	171
A. Finanzierung aus Umsatzerlösen	171
B. Finanzierung durch den Geldmarkt des Anlagelandes	181
I. Finanzierung durch den Kontokorrentkredit	182
II. Finanzierung durch den Wechselkredit	183
1. Diskontkredit	184
2. Akzeptkredit	185
III. Finanzierung durch den Lombardkredit	186
1. Warenlombard	187
2. Effektenlombard	188
IV. Finanzierung durch den Avalkredit	188
V. Außenhandelsfinanzierung	189
1. Rembourskredit	190
2. Negoziationskredit	191
C. Finanzierung durch den Handelskredit	192
I. Finanzierung durch den Lieferantenkredit	193
II. Finanzierung durch Anzahlungen von Abnehmern	195
D. Finanzierung aus dem Abbau von Vermögens- teilen	198
E. Finanzierungseffekte durch Rationalisierungs- maßnahmen	199
 SCHLUSSBETRACHTUNG	 201
 Tabellenverzeichnis	 VI
Literaturverzeichnis	IX

Tabellenverzeichnis

<u>Nr.</u>		<u>Seite</u>
1	100%ige Töchter amerikanischer Unternehmungen in der Bundesrepublik Deutschland	8f.
2	100%ige deutsche Tochtergesellschaften im Ausland	10ff.
3	Amerikanische Tochtergesellschaften in Westdeutschland mit mehr als 50 % Beteiligung der Muttergesellschaft	15
4	Deutsche Tochterunternehmen im Ausland mit mehr als 50 % Beteiligung der Muttergesellschaft	16ff.
5	Entwicklung der Sacheinbringungen bei Direktinvestitionen westdeutscher Unternehmungen im Ausland	42
6	Zuwachs der Brutto-Anlageinvestitionen der vom Divo-Institut erfaßten amerikanischen Tochtergesellschaften in der Bundesrepublik Deutschland	43
7	Aus- und Weiterbildung 1971/72 bei der Firma Siemens AG	55
8	Zur Finanzierung eingebrachte Devisenbeträge amerikanischer Tochterunternehmen in europäischen Ländern	58
9	Direktinvestitionen und Kapitaleinfuhr aus den USA in die Bundesrepublik Deutschland	58
10	Cooley-Loans im Fiskaljahr 1970	61
11	Die Bayforin-Investitionen per 31.12.1971	68
12	Tochtergesellschaften der AEG-Telefunken-Gruppe	69
13	Finanzierung der ausländischen Tochterunternehmen durch Privatpersonen bzw. Privatunternehmen in der Türkei	92
14	Ausländische Tochtergesellschaften amerikanischer Konzerne mit weiteren Beteiligungen aus dem Anlageland (Bundesrepublik Deutschland)	93
15	Finanzierung von ausländischen Tochterunternehmen durch die İsbankası in der Türkei	97

16	Finanzierung von ausländischen Tochtergesellschaften durch staatliche Industrieunternehmen in der Türkei	99
17	Finanzstruktur der englischen General Elektrik-Tochter, London	122
18	Finanzstruktur der Muttergesellschaft Plessey Co. Ltd., Illford/Essex	123
19	Investitionen bei der IBM-Muttergesellschaft in USA von 1964 - 1972 und deren Finanzierungsquellen	135
20	Investitionen bei der IBM-Muttergesellschaft in USA von 1964 - 1972 und deren Finanzierungsquellen	136
21	Gewinnentwicklung ausländischer Tochterunternehmen in den Jahren 1969 - 1972 und die während dieses Zeitraums gemachten Reinvestitionen	143
22	Gewinne von Muttergesellschaften in den Jahren 1969 - 1973 und die innerhalb der gleichen Zeiträume gemachten Reinvestitionen	144ff.
23	Die Entwicklung der Rücklagenbildung in Auslandstochtergesellschaften von 1970 - 1973	150
24	Die Bildung von Rücklagen in Muttergesellschaften 1969 - 1973	151f.
25	Investitionen der nachstehend aufgeführten Tochtergesellschaften in Sachanlagen und deren Finanzierung aus Abschreibungen	160f.
26	Sachanlagenfinanzierung aus Abschreibungen bei Muttergesellschaften	162ff.
27	Rückstellungen bzw. Pensionsrückstellungen bei ausländischen Tochtergesellschaften von 1968 - 1972	169
28	Rückstellungen bei Muttergesellschaften von 1968 - 1972, in denen Pensionsrückstellungen enthalten sind	170
29	Aufgliederung der Umsatzerlöse der englischen und französischen Töchter von General Electric nach Unternehmungsbereichen	174
30	Umsatzerlöse von ausländischen Siemens-Töchtern	175

31	Die Entwicklung der Umsatzerlöse ausländischer Tochterunternehmungen im europäischen Raum von 1961 - 1973	176
32	Umsatzerlöse der ausländischen Tochterunternehmungen und deren Verhältnis zu anderen unternehmerischen Kennzahlen	177
33	Umsatzerlöse der Muttergesellschaften und deren Verhältnis zu anderen unternehmerischen Kennzahlen	178ff.
34	Finanzierung aus Anzahlungen von Abnehmern der ausländischen Tochterunternehmungen	197

EINLEITUNG

Anfang der 50er Jahre begannen die meisten Länder ihre Industrialisierung voranzutreiben, und schon bald darauf war eine allgemeine wirtschaftliche Aufwärtstendenz spürbar. Diese Entwicklung zwang die einzelnen Länder zur wirtschaftlichen Zusammenarbeit, und zwar sowohl Zusammenarbeit der Industrieländer untereinander als auch Zusammenarbeit zwischen Industrienationen und Entwicklungsländern.

Diese privatwirtschaftliche Zusammenarbeit machte Direktinvestitionen im Ausland erforderlich. Die genannten ausländischen Direktinvestitionen stellen die Durchführung der von den zu Investitionen bereiten Unternehmungen getroffenen Entscheidungen außerhalb des Mutterlandes dar. Diese außerhalb der Landesgrenzen vorzunehmenden Investitionen dienen dem Zweck der Errichtung von rechtlich unselbständigen Zweigniederlassungen, der Gründung oder Übernahme von rechtlich selbständigen Tochtergesellschaften oder Beteiligungen an bereits in den in Frage kommenden Anlageländern bestehenden Unternehmungen (Majoritäts- oder Minoritätsbeteiligung). Überwiegend konzentrieren sich die Unternehmungen jedoch auf eigene Tochtergesellschaften und Majoritätsbeteiligungen, die mit einer Beteiligung der Muttergesellschaft von mehr als 51 % ebenfalls zu den Tochtergesellschaften zählen.

Für die Errichtung von eigenen Töchtern bzw. die Übernahme von Mehrheitsbeteiligungen ist natürlich ein beträchtliches Kapital erforderlich, dessen Beschaffung häufig große Probleme aufwirft. Die folgende Arbeit soll die in der Praxis auftretenden finanzwirtschaftlichen Probleme sowohl für die Errichtungsphase als auch die zu einem späteren Zeitpunkt folgenden Erweiterungen bzw. laufenden Finanzierungen behandeln.

Da es sich bei der vorliegenden Arbeit um ein sehr umfangreiches Thema handelt, wurde vor allem darauf verzichtet, auf

Gesetze und Bestimmungen der einzelnen Länder speziell einzugehen. Die gesamten Betrachtungen gehen also von allgemeinen Gesichtspunkten aus.

Der Verfasser bedankt sich an dieser Stelle auch ganz herzlich bei allen deutschen und türkischen Institutionen für die ihm zur Verfügung gestellten Unterlagen und die erteilten Auskünfte.

1. Kapitel: ALLGEMEINES

A. Direktinvestitionen im Ausland

"Direktinvestitionen sind also private, langfristige Kapitalleistungen, die nicht über den Kapitalmarkt abgewickelt werden, sondern direkt dem Investitionszweck, einer unternehmerischen Tätigkeit im Ausland, zugeführt werden, und die es dem Investor erlauben, einen unmittelbaren Einfluß auf die Geschäftstätigkeit des kapitalnehmenden Unternehmens auszuüben." ¹⁾ Im Bereich des privaten Kapitalexports geht es hier im wesentlichen um die beiden Hauptformen, d.h. um Direktinvestitionen und um Portfolio-Investitionen.

Bei Betrachtung von Auslandsinvestitionen ist es notwendig, zwischen Direktinvestitionen und Portfolio-Investitionen zu unterscheiden; denn die diesen beiden Formen zugrunde liegenden Motivationen und Sachverhalte weichen stark voneinander ab. Der Grund für die Tätigkeit von Portfolio-Investitionen ist ausschließlich der Kapitalertrag. Daher ist für diese auch eine große Dividenden-, also Zinsabhängigkeit kennzeichnend ²⁾. Bei ihnen ist das Motiv der Einflußnahme auf die Geschäftsführung des ausländischen Unternehmens im Gegensatz zu den Direktinvestitionen nicht gegeben.

Daß bei Direktinvestitionen das Engagement des Investors langfristig ausgerichtet ist, stellt einen weiteren Unterschied dar. Es werden hier nicht nur Kapitalleistungen eingebracht wie bei Portfolio-Investitionen, sondern auch wirtschaftliches know-how, unternehmerische Fähigkeiten und technisches Wissen. Bei Direktinvestitionen besteht somit eine wesentlich engere Beziehung zwischen dem Investor und dem ausländischen Unternehmen als bei Portfolio-Investitionen.

1) Nagel, Horst: Betriebswirtschaftliche Probleme von Auslandsinvestitionen, Diss. Augsburg 1969, S. 10 f.

2) Vgl. Kruse, Alfred: Außenwirtschaft, Berlin 1958, S. 113

Ausgehend davon, daß Direktinvestitionen "Vermögensanlagen zur Schaffung dauerhafter Wirtschaftsverbindungen" (§§ 55 und 57 AWW) sind, die in § 55 AWW ¹⁾ genannten Anlageformen zugrunde gelegt werden und darüber hinaus der Grad der Einflußnahme auf die Unternehmensführung als Kriterium für die Systematisierung genommen wird, sind drei Anlageformen der Direktinvestitionen festzustellen ²⁾:

- gründungsbedingte Anlageformen (Investitionen, die der Schaffung, Erhaltung oder Erweiterung eigener Anlagen im Ausland dienen).

Hierunter fallen, sei es durch Neugründung oder Übernahme, die Filiale (foreign branch) und die Tochtergesellschaft (subsidiary). Bei diesen Anlageformen ist, abgesehen von staatlichen Interventionen des Anlagelandes, eine (weitgehend) uneingeschränkte Kontrolle möglich. "In vielen Fällen, vor allem bei Produktionsbetrieben, ist es der einfachste Weg, eine ... bereits ansässige Firma zu übernehmen. Diese Wahl bietet den Vorteil, daß bereits ein good will oder eine eingeführte Marke vorhanden ist und ein Wechsel der Eigentumsverhältnisse nach außen nicht erkennbar zu werden braucht." ³⁾

- Beteiligungsbedingte Anlageformen (Investitionen zur Beteiligung (Erhaltung oder Erweiterung dieser Beteiligungen) an bereits vorhandenen oder neuen Unternehmungen im Ausland.

Ganz gleich aus welchen unternehmungspolitischen Konstellationen oder unternehmerischen Überlegungen heraus sich der Investor zu einer Anlageform im Ausland auf Beteiligungsbasis entschließt, hat er ja nach Anteil des Kapitals im allgemeinen die folgenden Möglichkeiten: Majoritätsbeteiligung, 50 : 50-Beteiligung, Minoritätsbeteiligung oder Partnerschaft.

-
- 1) Vgl. South African Reserve Bank, The Foreign Liabilities and Assets of the Union of South Africa, Final Results of the 1956 Census, p. 50 f.
 - 2) Vgl. Seifert, Hubertus: Die deutschen Direktinvestitionen im Ausland, in: Internationale Kooperation, Aachener Studien zur internationalen technisch-wirtschaftlichen Zusammenarbeit, Köln und Opladen 1967, S. 35
 - 3) Standke, Klaus-Heinrich: Amerikanische Investitionspolitik in der EWG, Berlin-Köln-Frankfurt/M. 1965, S. 21

- Kontaktbedingte Anlageformen (Investitionen, die der Schaffung oder Erhaltung ständiger Wirtschaftskontakte dienen).

Die vom Investor bei gründungs- und beteiligungsbedingten Anlageformen eingebrachten monetären Leistungen und Sachleistungen sind häufig an die Vergabe von Know-how geknüpft. Erfahrungsgemäß gelangen solche Know-how-Leistungen nicht ausschließlich an eigene Anlagen des Investors oder Beteiligungsunternehmens, sondern auch oft an Unternehmungen im Ausland, ohne daß eine vorherige unmittelbare Einflußnahme beabsichtigt oder gegeben war. Dies geschieht im Interesse ständiger Wirtschaftsbeziehungen, wobei man von kontaktbedingten Anlageformen der Direktinvestitionen spricht. Hierunter fallen Lizenzverträge und langfristige Darlehen.

Die zu Auslandsinvestitionen bereiten Unternehmen werden bemüht sein, sich durch ihre Investitionstätigkeit im Anlage-land mehr als 50%ige Beteiligungsrechte an neu zu errichtenden oder bereits bestehenden Unternehmungen zu sichern (vgl. auch die Aufstellung im Anhang).

B. Begriff der ausländischen Tochterunternehmung

"Von überragender Bedeutung ist der Tatbestand der beherrschenden Beteiligung einer ausländischen Kapitalgesellschaft an einer inländischen Kapitalgesellschaft." ¹⁾ Der Verfasser bezeichnet im Rahmen dieser Arbeit die vorgenannte 'ausländische Kapitalgesellschaft' als Muttergesellschaft und die 'inländische Kapitalgesellschaft' als ausländische Tochterunternehmung bzw. als die in einem dafür vorgesehenen Anlageland zu errichtende einheimische Unternehmung. Eine "beherrschende

1) Mersmann, Wolfgang: Die Ertragsbesteuerung inländischer Betriebsstätten und Tochtergesellschaften ausländischer Kapitalgesellschaften, Steuerrecht und Steuerpolitik, Heidelberg 1966, S. 28

Beteiligung" ist dann gegeben, wenn die Muttergesellschaft mit mehr als 50 % des Nominalkapitals und Stimmrechts an einer Kapitalgesellschaft im Anlageland beteiligt ist. Diese Kapitalgesellschaft im Anlageland wird im Sinne dieser Arbeit dann als ausländische Tochtergesellschaft einer ausländischen Muttergesellschaft betrachtet.

Geht man von der Sicht einer in Deutschland etablierten Tochtergesellschaft eines ausländischen Konzerns aus, so ist diese Tochter als ein rechtlich selbständiges, einheimisches Unternehmen zu betrachten, das von der ausländischen Muttergesellschaft abhängig ist und mit ihr einen Konzern bildet ¹⁾.

In der Praxis reicht diese "beherrschende Beteiligung" durch die Muttergesellschaft von 51 bis 99 % (Majoritätsbeteiligung). Bei 100%iger Beteiligung handelt es sich um eine Tochter, die im Alleinbesitz der Mutter ist.

C. Beteiligungsformen der ausländischen Tochterunternehmung

Die Beteiligung einheimischer Partner an der Auslandstochter eines Konzerns wird im allgemeinen von der Regierung und Öffentlichkeit des Anlagelandes begrüßt, teilweise sogar zur Bedingung gemacht. Für die Tochter selbst führt dies jedoch häufig zu Problemen und Schwierigkeiten, die wiederum von der Beteiligungshöhe einheimischerseits abhängig sind. Hier unterscheidet man zwischen 100%iger Auslandstochter und Majoritäts-Auslandstochter.

Bei 100%iger Beteiligung der Muttergesellschaft wird das stimmberechtigte Kapital voll von der Mutter eingebracht. Wird die Aufnahme von Fremdkapital erforderlich, so geschieht dies in bezug auf Art und Umfang in der Weise, daß daraus kein Ein-

1) Vgl. Mersmann, Wolfgang: a.a.O., S. 155 sowie Aktiengesetz 1965, §§ 17 und 18

fluß auf die Unternehmungsleitung entstehen kann. Fremdkapital wird also - sofern möglich - überwiegend durch die Aufnahme langfristiger Kredite beschafft.

Auslandstöchter mit 100%iger Beteiligung der Muttergesellschaft sind aus den folgenden Tabellen ersichtlich. Es handelt sich einmal um amerikanische Töchter in der Bundesrepublik Deutschland und zum anderen um deutsche Tochtergesellschaften im Ausland.

Tab. 1: 100%ige Töchter amerikanischer Unternehmungen in der Bundesrepublik Deutschland

Name der Tochtergesellschaft	Name der Muttergesellschaft	Beteiligung der Mutter (in %)	Grundkapital (Mio. DM)
Gummiwerke Fulda GmbH, Fulda	Goodyear Inc.	100	80
Harry Trüller GmbH	National Biscuit Co.	100	7,05
Kuba Imperial GmbH, Wolfenbüttel	General Electric	100	20
Alfred Teves GmbH, Frankfurt/Main	Internat. Telephone and Telegraph Co. (ITT)	100	100
Saba, Schwarzwälder Apparate-Bau-Anstalt GmbH, Villingen	General Telephone & Electronic Corp.	100	-
Esso AG, Hamburg	Standard Oil Co, New York	100	800
Adam Opel AG, Rüsselsheim	General Motors Corp., Detroit	100	750
International Business Machine Corp. (IBM) Deutschland, Sindelfingen	International Business Machine Corp. (IBM), New York	100	325

Mobil Oil AG, Hamburg	Mobil Oil Corp., New York	100	200
Caltex, Hannover	California Texas Oil Corp., New York	100	100
Deutsche Maizena- Werke GmbH, Hamburg	Corn Products Refining Co, New York	100	100
Titanges. mbH, Leve- kusen	National Lead Corp., New York	100	100
Esso Tankschiff Reederei GmbH, Hamburg (Mineralöltransport)	Standard Oil Co., New York	100	83
DuPont de Nemours GmbH, Düsseldorf	E.I. DuPont de Nemours & Co., Wilmington/Del.	100	80
Kodak AG, Stuttgart	Eastman Kodak Co., Rochester	100	72,4
Procter & Gamble GmbH, Frankfurt/Main	Procter & Gamble Co., Cincinnati/Ohio	100	55

Quelle: Hahn, Wolfgang: USA-Kapital in Westdeutschland, 2. DWI-Forschungsheft,
Berlin 1969, S. 87 - 89

Tab. 2: 100%ige deutsche Tochtergesellschaften im Ausland

Name	Land	Kapital	Beteiligung in %	industrielle Tätigkeit
Siemens S.A., Brüssel	Belgien	bfrs. 500.000.000	100	Fertigung von Anlagen und Geräten der Weitverkahrstechnik in Oost, kamp, der Datentechnik in Lan- klaar sowie Schaltgeräten in Brüssel
Siemens A/S, Kopenhagen	Dänemark	dkr. 10.000.000	100	Fertigung und Vertrieb von Relais und Aufzügen
Suomen Siemens Oy, Helsinki	Finnland	fmk 7.000.000	99,9	Fertigung und Vertrieb von Erzeug- nissen der Fernsprechtechnik, Helsinki
Siemens Elettra S.p.A., Milano	Italien	lit. 5.000.000.000	100	Fertigung und Vertrieb von Zäh- lern u. Schaltanlagen in Cavenago sowie Leuchten und Erzeugnissen der Starkstromtechnik in Milano
Siemens Neder- lande N.V., Den Haag	Nieder- lande	hfl. 6.000.000	100	Fertigung und Vertrieb von Nach- richtengeräten in Gravenhage
Siemens Norge A/S, Oslo	Norwegen	nkr 13.000.000	100	Fertigung und Vertrieb von Schaltgeräten und Raumheizungen in Trondheim
Siemens Comp. de Electricidade S.A.R.L., Lissa- bon	Portugal	Esc 40.000.000	100	Fertigung und Vertrieb von Moto- ren und Transformatoren, Sabugo
Siemens AB, Stockholm	Schweden	skr 15.400.000	100	Fertigung und Vertrieb von Erzeug- nissen der Starkstromtechnik in Stockholm

Hoechst U.K. Ltd., Hounslow	England	£ 15,1 Mio.	100	Produktion von Sera und Vaccinen. Vertrieb von Hoechst-Produkten
Hoechst Fibre Ltd.,	England	£ 2,2 Mio.	100	Produktion von Trevira-Fäden
Hoechst Italia S.p.A., Milano	Italien	Lit 1,8 Mio.	100	Produktion von Ozalid, Konfektionierung von Tensiden und Hilfsmitteln, Formulierung von Pflanzenschutzmitteln
Hoechst Vlisin- gen N.V., Vlissingen	Niederlande	hfl 90 Mio.	100	Produktion von Phosphor, Phosphorsäure, Natriumtripolyphosphat und Pyrophosphat
Hoechst Iberica S.A., Barcelona	Spanien	Ptas 770 Mio.	100	Produktion von Pharmazeutika, Ozalid, Pigmenten, Tensiden und Hilfsmitteln sowie Mowilit, Dispersion u. Frigen. Vertrieb von Hoechst-Produkten
Mannesmann In- dustria Iberica S.A., Madrid	Spanien	Ptas 4 Mio.	100	Bau von Maschinen und Anlagen
Mannesmann Agro- technica, S.A., Madrid	Spanien	Ptas 10 Mio.	100	Bau von Maschinen und Anlagen
Siemens Canada Ltd., Montreal	Kanada	Ca \$ 350.000	100	Fertigung und Vertrieb von Motoren und Kontrollgeräten
Siemens S.A., Sao Paulo	Brasilien	Cr \$ 48,88 Mio.	92 S.Overseas Inv. 8 Siemens AG	Fertigung und Vertrieb von Fernsprechanlagen und Serienerzeugnissen d. Starkstromtechnik, Transformatoren in Sao Paulo - Lapa sowie Bauelemente in Porte Alegre

Fortsetzung von Tab. 2: 100%ige deutsche Tochtergesellschaften im Ausland

Name	Land	Kapital	Beteiligung in %	industrielle Tätigkeit
Siemens S.A., Buenos Aires	Argen- tinien	Arg.\$ 16,62 Mio.	66 S.Overseas Inv. 34 Siemens AG	Fertigung und Vertrieb von Fern- sprechanlagen, Fernschreibeinrich- tungen und Erzeugnissen der Stark- stromtechnik, insbes. Motoren und Schaltgeräte, in Buenos Aires
Volkswagen de Mexico, Puebla	Mexico	Mex.\$ 471,952 Mio.	100	Volkswagen-Bau
Volkswagen Prod. Corp., Port Worth/Texas	USA	US-\$ 1 Mio.	100	Volkswagen-Bau
BASF Canada Ltd., Montreal	Canada	Ca-\$ 28.024 Mio.	100	Styropor, Oxalkohole
BASF Systems Inc. Bedford, Mass.	USA	US-\$ 17,3 Mio.	100	Herstellung von Magnetbändern, Plattenstapel für die Datenverar- beitung, Tonband-Cassetten
BASF Brasileira S.A., Industria Quimicas, Sao Paulo	Brasi- lien	Brasilien Cruz. 55,0 Mio.	100	Herstellung von Styropor, Kunst- stoff-Dispersion, Reduktionsmit- teln, Hilfsmitteln für Leder-, Pa- pier- u. Textilveredelung, Pigment- zubereitung
BASF Mexicana S.A., Mexico	Mexico	Mex. Pesos 37,5 Mio.	100	Herstellung von Styropor, Kunst- stoff-Dispersion, Farbstoffen u. Lederfettungsmitteln
BASF Australia Ltd., Melbourne	Austra- lien	Austr.\$ 2,4 Mio.	100	Herstellung von Styropor, Kunst- stoffdispersion und Hilfsmitteln

Mannesmann Agro Florestal Ltda., Curvelo	Brasilien	Cruz. 230.000	100	Hütten- und Röhrenwerke
Mannesmann Tube Co. Ltd.	Kanada	Can. \$ 10,0 Mio.	100	Hütten- und Röhrenwerke
Mannesmann Agro Tecnico S.A., Madrid	Spanien	Ptas. 10,0 Mio.	100	Maschinenbau

Quellen: Geschäftsbericht der Siemens AG 1971/72, Siemens-Gesellschaften und wesentliche Beteiligungs-Gesellschaften, Stand 30.9.1972, S. 40
Geschäftsbericht der Mannesmann AG, Düsseldorf 1971, S. 70
Jahresabschlüsse der BASF, 1971, S. 64 - 68
Geschäftsbericht der VW AG, Wolfsburg 1971, Mai 1972, S. 54 - 55
Geschäftsbericht der Hoechst AG 1972, S. 36 f.

Um eine Majoritätstochter handelt es sich dann, wenn mehr als 50 % des stimmberechtigten Kapitals von der Mutter eingebracht werden und der Rest von einheimischen Partnern. Diese Beteiligungsform findet man überwiegend in Entwicklungsländern, da sie seitens der Regierungen für die Errichtung von Auslandstöchtern zur Auflage gemacht wird. Hier hat zwar die Muttergesellschaft noch die Führungsmajorität, muß jedoch die Rechte der einheimischen Partner berücksichtigen und auf deren Interessen eingehen. Nachstehend einige Beispiele hierfür (vgl. Tab. 3 und 4).

Tab. 3: Amerikanische Tochtergesellschaften in Westdeutschland mit mehr als 50 % Beteiligung der Muttergesellschaft

Name der Tochtergesellschaft	Name der Muttergesellschaft	Beteiligung der Mutter in %
Esge GmbH Elektrogeräte Fab.Neuffen	General Electric	75
Braun AG, Frankfurt/M.	Gillette Co.	85
Triumphwerke AG, Nürnberg	Litton Industrie Inc.	98,4
Adlerwerke AG, Frankfurt/M.	Litton Industrie Inc.	80,6
Deutsche Erdöl-AG Mineralölverarbeitung, Hamburg	Texaco Inc. New York	92,7
Standard Elektrik Lorenz AG (Elektrotechnik), Stuttgart	International Telephone and Telegraph Corp., New York	93,36
Ford-Werke AG, Köln (Fahrzeugbau)	Fort Motor Corp. Dearborn/Mich.	99
F.W. Woolworth & Co. GmbH, Frankfurt/M.	F.W. Woolworth Co., New York	97
John Deere-Lanz AG, Mannheim (Landmaschinenbau)	Deere and Corp. Molinefill	97
Rheinpreußen AG für Bergbau und Chemie, Homburg	Texaco Inc. New York (über DEA)	94,4
International Harvester Co. GmbH Neus/Rhein (Landmaschinenbau)	International Harvester über Co. Chicago	95
Schmalbach-Lubecawerke AG, Braunschweig (Metallwaren)	Continental can Co. Inc. New York	53
Friedrich Schwab AG Überlandversand, Hanau/Main	Singer and Co., New York	über 50
Gesellschaft für Elektrometallurgie mbH, Düsseldorf (Chemie Metallurgie)	Metallurgie-Inc., New York	über 50

Quelle: Hahn, Wolfgang: USA-Kapital in Westdeutschland, a.a.O., S. 87 ff.

Tab. 4: Deutsche Tochterunternehmen im Ausland mit mehr als 50 % Beteiligung der Muttergesellschaft

Name	Land	Kapital	Beteiligung in %	industrielle Tätigkeit
N.V. Bayer S.A., Antwerpen	Belgien	bfrs. 2,35 Mio.	98,9	Herstellung und Vertrieb von chemischen Produkten
Siemens AG Österreich, Wien	Österreich	S 270,62 Mio.	56	Nachrichten- und Kabeltechnik. Fertigung von Bauelementen
Siemens Albis AG, Zürich	Schweiz	sfr. 34,0 Mio.	80	Fertigung und Vertrieb von Anlagen und Apparaten der Nachrichtentechnik, insbes. Fernsprecheinrichtungen
Siemens Madrid S.A., Madrid	Spanien	Ptas. 420,0 Mio.	73,6	Fertigung u. Vertrieb von Transformatoren, Motoren, Generatoren, Hoch- und Niederspannungsschaltgeräten, Zählern, Wassermessern, in Cornella, sowie Meß- und Schaltgeräte in Getafe
Siemens S.A., Mexico	Mexico	Mex. \$ 31,0 Mio.	97	Fertigung und Vertrieb von Motoren und Schaltanlagen
Siemens (Pty.) Ltd., Johannesburg	Südafrika	Rd. 2,65 Mio.	52,5	Fertigung und Vertrieb von Fernsprechanlagen, Nachrichtenübertragungs- und Nachrichtenübermittlungseinrichtungen, Eisenbahnsignalgeräten und Bauelementen, in Pretoria
Mannesmann-Sümerbank T.A.S., Izmir	Türkei	TL 35,0 Mio.	57,14	Fertigung von Rohren
Simko T.A.S., Istanbul	Türkei	TL 10,0 Mio.	51	Fertigung und Vertrieb von Serienzeugnissen des Starkstromkabel- und Nachrichtenbereiches in Kartal

Türk Siemens Kablo T.A.S., Nudanya	Türkei	TL 25,0 Mio.	51	Fertigung von Kabeln und Leitungen
BASF Sümerbank T.A.S., Istanbul	Türkei	TL 60,0 Mio.	60	Fertigung und Vertrieb von Chemikalien
AEG - ETI, Istanbul	Türkei	TL 10,0 Mio.	67	Fertigung von Motoren, Transformatoren u. Schaltgeräten
Siemens Tele-Industrie AG, Thessaloniki	Griechenland	Dr. 60,0 Mio.	70	Fertigung von Fernsprecheinrichtungen
BASF Espaniola S.A., Barcelona	Spanien	Ptas. 950,0 Mio.	75	Herstellung von Oxoalkohol, Weichmacher, Styropor, Kunststoffdispersion, Textilhilfsmitteln
Volkswagen Bruxelles S.A., Brüssel	Belgien	bfrs. 425,0 Mio.	75	Auto-Produktion
Bayer Espana Industrial S.A., Barcelona	Spanien	Ptas. 950,0 Mio.	90	Herstellung von chemischen Produkten aller Art
Siemens India Ltd., Bombay	Indien	IR 24,0 Mio.	51	Fertigung und Vertrieb von Motoren und Transformatoren in Kalwa, Schaltgeräten in Andheri, sowie Eisenbahnsignalgeräten, Messrichtungen und elektromedizinischen Geräten in Worli
Siemens Pakistan Eng. Co. Ltd., Karachi	Pakistan	Rs 12,0 Mio.	52	Fertigung und Vertrieb von Motoren, Transformatoren, Schaltanlagen in Karachi

Fortsetzung von Tab. 4: Deutsche Tochterunternehmungen im Ausland mit mehr als 50 % Beteiligung der Muttergesellschaft

Name	Land	Kapital	Beteiligung in %	Industrielle Tätigkeit
Bayer (India) Ltd., Bombay	Indien	IR 30,0 Mio.	57,4	Herstellung und Vertrieb von Kautschuk-Chemikalien, Pharmazeutika und Pflanzenschutzmitteln
Hoechst Australia Ltd., Nunawading	Australien	A £ 7,0 Mio.	92,45	Produktion von Hostalen, Mowilith, Dispersionen, Pigmenten sowie Tensiden und Hilfsmitteln, Vertrieb von Hoechstprodukten
Volkswagen of South Africa Ltd., Johannesburg	Südafrika	Rd. 1,28 Mio.	64,9	Auto-Produktion
Siemens-Telecomunicaciones S.A., Mexico	Mexico	Mex. \$ 40,0 Mio.	60	Fertigung und Vertrieb von Fernschreibmaschinen
Volkswagen do Brasil S.A., Sao Bernardo do Campo	Brasilien	Cruz. 657,47 Mio.	80	Auto-Produktion
Bayer Industrial S.A., Lima	Peru	\$ 300,0 Mio.	63,3	Herstellung und Vertrieb von Dralon

Quellen: Bayer-Geschäftsbericht 1971, Leverkusen, S. 29 - 34
Geschäftsbericht der Siemens AG 1971/72, Siemens-Gesellschaften und wesentliche Beteiligungsgesellschaften, Stand 30.9.1972, S. 40
Geschäftsbericht 1971 der Mannesmann AG, Düsseldorf, S. 70
Geschäftsbericht 1971 der AEG-Telefunken, Berlin und Frankfurt/Main, S. 42
Jahresabschlüsse 1971 der BASF, S. 64 - 68
Geschäftsbericht 1971 der VW AG, Wolfsburg, Mai 1972, S. 54 - 55
Geschäftsbericht 1972 der Hoechst-AG, S. 36 f.

D. Zweck der Gründung von ausländischen Tochter-Unternehmungen

Welches sind nun die Motive und Voraussetzungen, die Unternehmungen dazu veranlassen, die vielfältigen Risiken einer Produktion im Ausland, insbesondere in Entwicklungsländern auf sich zu nehmen?

Zwei Voraussetzungen sind die Ursache dafür, daß die nationalen, multinationalen und internationalen Gesellschaften ¹⁾ Tochterunternehmungen im Ausland gründen und auf diese Weise ihre Produktion im Ausland fortsetzen.

I. Marktbedingte Gründung

Für jede zu Auslandsinvestitionen bereite Unternehmung spielen die Marktbedingungen des jeweiligen Anlagelandes, und zwar sowohl der Absatzmarkt als auch der Beschaffungsmarkt, eine wesentliche Rolle.

1. Absatzmarktbedingte Gründung

Durch die Errichtung von Auslandstöchtern, also Produktionsstätten im Ausland, haben die großen Unternehmungen ihrerseits die Möglichkeit, bereits vorhandene Märkte auch für die Zukunft zu sichern. Von diesem Gesichtspunkt gehen vor allem exportabhängige Industriezweige aus, da durch die Fertigung im Anlageland eventuell von der Regierung dieses Landes erlassene Importrestriktionen für die Unternehmung an Gewicht

-
- 1) Eine nationale Unternehmung ist eine Unternehmung, die in einer Volkswirtschaft operiert und produziert und deren Auslandsstützpunkte nicht mehr als 20 % des Gesamtumsatzes tätigen.
Bei der multinationalen Unternehmung hingegen liegen Management, Steuerung etc. - auch der Stützpunkte im Ausland - zwar noch in einem Lande, alle Auslandsstützpunkte haben jedoch bereits einen beträchtlichen Umsatz, der mindestens über 20 %, häufig jedoch weit höher liegt.
Bei der internationalen Unternehmung wiederum entfällt lediglich ein Teil, der oftmals sogar nur einen geringen Prozentsatz ausmacht, des gesamten Umsatzes auf das Mutterland. Die geschäftliche Tätigkeit ist also nicht mehr auf ein Land beschränkt, sondern die Unternehmung operiert tatsächlich international. Alle Länder mit Niederlassungen stellen Führungspersonal, und die Aktien der Unternehmung sind international gestreut.

Vgl. Hahn, Oswald: Vorlesungen über Auslandsinvestitionen im SS 1973 an der Friedrich-Alexander-Universität Erlangen-

verlieren und der Absatz ihrer Erzeugnisse durch die Landesfertigung gewährleistet ist.

Diese Absatzpolitik wird als "defensive Absatzmarktziele" ¹⁾ bezeichnet. Darunter versteht man "Maßnahmen gegen protektionistische Erscheinungen des Auslandes", wie "Überwindung von Handelsbarrieren des Auslandes und Anpassung an die Strategie der Konkurrenz, die ihrerseits im Ausland Produktionen aufbaut." ²⁾

Andererseits sind die Unternehmungen durch "offensive Absatzmarktziele" ³⁾ um eine Absatzsteigerung bzw. Erschließung neuer Märkte bemüht, da sie die sich auf internationaler Ebene bietenden Wachstumschancen erkannt haben. Für sie gilt es, ihre unternehmerische Tätigkeit weltweit zu streuen und auf möglichst vielen Auslandsmärkten Fuß zu fassen. Dies ermöglicht in vollem Umfang eine Fertigung durch ihre Auslands-töchter in den jeweiligen Anlageländern.

Hierzu die Stellungnahme eines amerikanischen Bankiers: "Amerikanische Gesellschaften haben in großem Maße die Produktion im Ausland aufgenommen, um Märkte zu erhalten oder zu gewinnen, die ihnen sonst wegen der Handels- und Zahlungsrestriktionen unzugänglich gewesen wären. In vielen Fällen hätten die Unternehmungsleitungen es vorgezogen, in den USA zu pro-

Nürnberg. Vgl. auch Sieber, Eugen H.: Die Internationale Unternehmung, in: Gegenwartsfragen der Unternehmensführung, Festschrift zum 65. Geburtstag von Wilhelm Hasenack, Herne-Berlin 1966, S. 54 f.; ders.: Die Multinationale Unternehmung, der Unternehmungstyp der Zukunft, in: ZfhF 1970, S. 414 ff.

- 1) Kortüm, Bernd: Zum Entscheidungsprozeß bei privaten Auslandsinvestitionen, Veröffentlichung des Instituts für Bankwirtschaft und Bankrecht der Universität Köln, Frankfurt/Main 1972, S. 44
- 2) Hahn, Oswald: Vorlesungen über Auslandsinvestitionen im SS 1973, a.a.O.
- 3) Kortüm, Bernd: Zum Entscheidungsprozeß ..., a.a.O., S. 49

duzieren und das Ausland exportmäßig zu bedienen; aber diese Möglichkeit stand ihnen nicht offen. Entweder sie produzierten im Ausland oder sie verloren ihren Markt." 1)

2. Beschaffungsmarktbedingte Gründung

Hierbei handelt es sich um zwei wesentliche Punkte. Einmal geht es darum, die Deckung des künftigen Rohstoffbedarfs zu sichern, und zum anderen tritt für bestimmte Industrienationen die Frage des Arbeitskräftepotentials auf.

a) Rohstofforientierte Gründung

Da für viele Unternehmungen (hier ist in erster Linie an die verarbeitende Industrie gedacht) das konstante Zurverfügungstehen von Rohstoffen existenznotwendig ist, löst ein Teil der Unternehmungen dieses Problem durch den Beschaffungszweck dienende Auslandsinvestitionen. Die geographische Lage der Rohstoffvorkommen bildet einen Anreiz für Direktinvestitionen im Ausland. 2)

Die investierenden Unternehmungen eröffnen sich von ihren Auslandsstützpunkten eine positive Beeinflussung der künftigen Rohstoffversorgung. Insbesondere den importabhängigen Gesellschaften bietet sich dadurch die Möglichkeit der Sicherstellung termingerechter und quantitativ ausreichender Rohstofflieferungen. Nicht zuletzt spielen auch Preis und Qualität eine Rolle, da durch das Vorhandensein eines eigenen Stützpunktes oder einer Tochter im Anlageland in dieser Hinsicht für die Unternehmung eine weit bessere Kontrolle gewährleistet ist und durch die Sicherung von Rohstoffquellen für Eigenbedarf Zwischenhändler bzw. Ex- oder Importeure ausgeschaltet werden können.

-
- 1) Maffry, A.: Direct versus Portfolio Investment, in: The American Economic Review, Washington, Mai 1954, S. 620
 - 2) Vgl. Guth, Wilfried: Der Kapitalexport in unterentwickelte Länder, Tübingen 1957, S. 36; Martyn, Howe: International Business, Organization and Social Impact of the Multinational Business Corporation, New York 1964, S. 15

Insbesondere seit Entstehung der Erdölkrise (Oktober 1973) steht die Rohstoffbeschaffung für die großen Unternehmungen an erster Stelle. Hiervon betroffen waren vor allem Ölgesellschaften und Chemiekonzerne, die zur Sicherung künftiger Rohöllieferungen zu Direktinvestitionen in den jeweiligen Ölförderländern bereit sind. Ähnliche Beschaffungsprobleme könnten künftig auch für Erze und Mineralien entstehen.

Einerseits kann gesagt werden, daß durch Auslandsinvestitionen der Großunternehmungen Rohstoffvorkommen zielgerecht genützt werden können, andererseits macht sich bei den Rohstoff-Förderländern (hierbei handelt es sich fast ausschließlich um Entwicklungsländer) eine Tendenz der Abneigung gegen die sogenannten "Multis" bemerkbar, da man in zunehmendem Maße eine Ausbeutung durch diese fürchtet. Aufgrund der in den Entwicklungsländern zur Verfügung stehenden knappen Finanzierungsmittel und fehlenden Technologie werden diese jedoch auch in naher Zukunft auf Direktinvestitionen aus dem Ausland angewiesen sein.

b) Arbeitsmarktbedingte Gründung

In einigen europäischen Industriestaaten, wie z.B. in der Bundesrepublik Deutschland, in Holland, Belgien und zum Teil auch in Frankreich, erlangte in den letzten Jahren das Problem des Arbeitskräftemangels besondere Bedeutung. Um diesen Mangel auszuräumen, zog man Arbeitskräfte aus europäischen Staaten mit Arbeitskräfteüberschuß sowie aus nordafrikanischen Ländern heran. In erster Linie kommt hier die Bundesrepublik Deutschland mit augenblicklich ca. 2,5 Mio. ausländischen Arbeitnehmern in Frage. Dadurch konnte zwar das Arbeitskräftepotential der Industrie aufgestockt werden, es entstanden jedoch z.T. für die Arbeitgeber, überwiegend allerdings für die Regierungen, unüberwindbare Probleme auf dem Wohnungs- und Schulsektor sowie Sozialprobleme allgemein.

Sowohl von Unternehmer- als auch von Regierungsseite ist man sich heute darüber im klaren, daß es weit vorteilhafter wäre, die Arbeit zum Menschen anstatt den Menschen zum Arbeitsplatz zu bringen ¹⁾. Dies bedeutet, im Ausland zu investieren, also Auslandstöchter zu errichten.

II. Kostenbedingte Gründung

"In zunehmendem Maße wird der Export nicht allein durch handelspolitische Maßnahmen der Abnehmerländer, sondern durch steigende Herstellungskosten in den Industrieländern erschwert. Da mit einer Fortsetzung und in einigen Fällen sogar mit einer Beschleunigung dieses Prozesses gerechnet wird, sichern sich einzelne Investoren mit ihrer Anlage im Entwicklungsland nicht nur die Marktstellung in diesem Land, sondern zugleich einen zukünftig kostengünstigen Standort für ihre Exporte." ²⁾

Wenn auch im Augenblick die Produktionskosten in den Entwicklungsländern noch ziemlich hoch sind, ist man doch der Meinung, daß die zunehmende Industrialisierung dieser Länder wenigstens keine weiteren Steigerungen in den wichtigsten Kostengruppen bringt.

In den USA - dem Land mit den höchsten Lohnkosten - sagte z.B. E. Breech, der einstige Präsident der Ford Motor C.: "In einer zunehmenden Zahl von Industrien steigen die Arbeitskosten - und folglich die Preise - schneller als im Ausland. Viele ausländische Produkte kommen schon an unseren Qualitäts- und Service-Standard heran oder übertreffen ihn bereits. Einst war die amerikanische Industrie kraft ihrer überlegenen Anlagen und Ausrüstungen, besseren Geschäftsführungsmethoden und dem Vorteil der Massenproduktion in der Lage, mit den ausländischen Löhnen zu konkurrieren. Aber diese Vorteile sind jetzt weitgehend verloren." ³⁾

-
- 1) Persönliche Meinung von Dr. Tacke, Vorstandsmitglied der Siemens AG, München - Erlangen.
 - 2) Giesecke, Helmut: Industrieinvestitionen in Entwicklungsländern, Risiken und Chancen, Hamburg 1963, S. 71
 - 3) Printer's Ink, New York, 27.2.1958, S. 27

Durch den Lohnkostenauftrieb sehen sich immer mehr westdeutsche Industrieunternehmungen veranlaßt, Teile ihrer Produktion ins Ausland zu verlegen. Dies äußerte der Chef des Leverkusener Chemi-Trust Bayer, Kurt Hansen, seinen Aktionären gegenüber. Er sagte weiter, daß die Aufstellung von Zukunftsprognosen noch nie so schwierig gewesen sei wie augenblicklich. Die Industriellen der Bundesrepublik lassen daher immer öfter verlauten, daß sie einen Teil ihrer unternehmerischen Tätigkeit auf das Ausland zu verlagern beabsichtigen. Auf Industrietagungen und Hauptversammlungen häufen sich daher die Drohungen, "Produktionsbereiche in der Bundesrepublik aufzugeben und in Niedriglohnländer zu verlegen" ¹⁾. Die Firma Grundig hat seit 1960 eine kostenbegünstigte Tochterunternehmung bei Belfast in Nordirland. Dort löten und montieren mehr als 1.000 nordirische Frauen Transistoren und Tonbandgeräte. Deutschlands Industrielle versäumten bisher, durch Investitionen im Ausland Anschluß an die international verflochtenen Multikonzerne der Amerikaner, Engländer und Holländer in bezug auf Flexibilität zu finden.

Deutsche Unternehmer sehnen sich heute mehr und mehr nach sogenannten Lohnparadiesen, was darauf zurückzuführen ist, daß die Löhne in der Bundesrepublik Deutschland laufend steigen und der Staat erforderliche Sozialreformen durchführt, und sei es zu Lasten der Industrie. So stellt z.B. der Finanzchef des Chemiekonzerns BASF fest, daß ausländische Standorte, nachdem sich die ökonomischen Kriterien zu deren Gunsten verschieben, die deutschen Großindustriellen mehr und mehr anziehen. Die Siemens AG z.B. stellt heute noch ca. 80 % ihrer Erzeugnisse im Inland her, hat jedoch die Absicht, durch den Aufbau weiterer Fabriken im Ausland diese Relation auf die Hälfte herunterzudrücken ²⁾. So beweisen die Ansichten und Aussagen der Manager obengenannter Großkonzerne, daß auch in

1) Bosch-Chef Hans Merkle, in: Der Spiegel 28/1971, Art. "Industrie", S. 51

2) Spiegel 28/1971, S. 52

Deutschland der Trend dahin geht, aus Kostengründen Tochterunternehmen im Ausland zu errichten. Auch Demag setzt auf Auslandsproduktion und führt aus Kostengründen Aufträge mehr und mehr im Ausland aus, was eine Reduzierung der inländischen Kapazität bedeutet. Dies unterstrich ihr Vorstandsvorsitzender W. Reuter in der Hauptversammlung ¹⁾.

1) Vgl. Siemens-Nachrichten, Zentralstelle für Information, Nr. 129 vom 10.6.1972

2. Kapitel: FINANZWIRTSCHAFTLICHE PROBLEME DER AUSLÄNDISCHEN TOCHTERUNTERNEHMUNG

Die Finanzwirtschaft einer Unternehmung setzt sich aus drei aufeinanderfolgenden Phasen, nämlich "Kapitalbeschaffung, Kapitalverwendung und Kapitalrückzahlung" ¹⁾ zusammen. Im Rahmen dieser Arbeit sollen lediglich die Kapitalbeschaffung (Finanzierung) und deren Probleme als "Teilbereich der betrieblichen Finanzwirtschaft" ²⁾ einer ausländischen Tochtergesellschaft behandelt werden.

A. Allgemeine Finanzierungsprobleme der ausländischen Tochterunternehmung

I. Finanzierungsprobleme bei der Errichtung

Nachdem die Investitionsabteilung der Muttergesellschaft ihre Planungen bezüglich der Errichtung einer ausländischen Tochtergesellschaft abgeschlossen hat, ist es die Aufgabe der Finanzabteilung, eine "investitionsorientierte Finanzierungs-politik" ³⁾ zu betreiben, die optimale Finanzierung des in Angriff genommenen Projekts im einzelnen herauszufinden und evtl. gebotene Finanzierungshilfen seitens des Staates sowie vorhandene Finanzierungsmöglichkeiten im Anlageland zu berücksichtigen.

-
- 1) Hahn, Oswald (Hrsg.): Die Finanzierung als Teilbereich der betrieblichen Finanzwirtschaft, in: Handbuch der Unternehmensfinanzierung, München 1971, S. 22. Hanns Linhardt setzt hierfür den Begriff "Kapitalwirtschaft" an und unterteilt in zwei Hauptphasen. "A. Errichtung und Entwicklung des Betriebes (Kapitalansatz und Kapitaleinsatz, Kapitalumsatz und Kapitalersatz, Kapitalakkumulation und Strukturbildung, Arbeitskapital und Kapitalarbeit). B. Verdichtung und Verflechtung des Betriebes (Kreditgeld und Geldkredit, Warenentstehung und Warenumsatz, Betrieb und Markt)." Er bezeichnet hierbei "Kapitalbeschaffung" als "Kapitalansatz" und "Kapitalverwendung" als "Kapitaleinsatz". Linhardt, Hanns: Angriff und Abwehr im Kampf um die Betriebswirtschaftslehre, Kapitalwirtschaft und Kapitalrechnung, Berlin 1963, S. 40 f.
 - 2) Hahn, Oswald (Hrsg.): Die Finanzierung als Teilbereich der betrieblichen Finanzwirtschaft, a.a.O., S. 22
 - 3) "Leistungswirtschaftliche Unternehmungen, deren Programm die Erstellung konkreter Güter oder die Bewirkung von Dienstleistungen in diesen Gütern umfaßt (insbesondere Industrie-, Handels- und Verkehrsbetriebe), stehen grundsätzlich vor der Aufgabe, für ihre Investitionsvorhaben ... die geeigneten Kapitalien aufzufinden: Sie müssen diese Kapitalien vom Markt

Sie muß unternehmerische Zielvorstellungen haben, deren leistungswirtschaftlicher Aspekt in einem Denken in Kosten und Erlösen besteht ¹⁾, "mit den beiden Zielsetzungen der Kostenminimierung (Beschaffung, Produktion) und der Erlösmaximierung (Absatz), aus der sich das gemeinsame Ziel einer maximalen Differenz (Gewinnmaximierung) ableitet." ²⁾ Die Finanzabteilung stellt Vergleiche an zwischen Kosten und Erlös, errechnet den geschätzten Gewinn vor und nach Steuern und prüft die Möglichkeiten bzw. Auswirkungen einer Verwendung des erzielten Gewinns für Transfer ins Mutterland oder Reinvestition im Anlageland, wobei die Berücksichtigung von bi- und unilateralen Steuerregelungen von großer Bedeutung ist.

Je nach Finanzlage der Muttergesellschaft und der im In- und Ausland vorhandenen Finanzierungsmöglichkeiten ist das Gewicht der Finanzierungsprobleme unterschiedlich ³⁾.

- Jede Unternehmung hat eine bestimmte Finanzierungsgrenze. Durch den Bewegungsspielraum bis zu dieser Grenze wird die Bereitschaft zu einer Investition in Entwicklungsländern in gleichem Maße wie andere Anlagemöglichkeiten bestimmt. Dieser Bewegungsspielraum ist ziemlich groß und ist noch zu erweitern durch die Ausnutzung von Hilfsmaßnahmen, die der Staat bzw. andere geschickte unternehmerische Aktionen bieten.
- Eine Erweiterung dieses Finanzierungsspielraums stellt eine Beteiligungsfinanzierung, ein "joint-venture", mit inländischen und/oder ausländischen Partnern dar. Einerseits bedeutet dieses "joint-venture" für die Führung eines Unter-

"holen" ... Man kann hier von einer investitionsorientierten Finanzierungspolitik sprechen." Hahn, Oswald (Hrsg.): Die Wahlkriterien finanzwirtschaftlicher Entscheidungen, a.a.O., S. 122

1) Vgl. ebenda, S. 123

2) Ebenda, S. 123

3) Vgl. Bayer, Wilhelm F.: Die Finanzierung von Auslandsinvestitionen, in: FAZ vom 7.2.1970, S. 17

nehmens in fremder Umgebung einen Vorteil, wirft andererseits aber viele Probleme auf, speziell in bezug auf die Wahl des Partners, die Verteilung der Erträge, die aus der Bewertung von Kenntnissen entstehen, und die gemeinsame Leitung bzw. Strategie des Unternehmens. ¹⁾

- Im allgemeinen trägt ein starker Druck seitens der Regierung des in Frage kommenden Anlagelandes auf eine Partnerschaft mit Einheimischen, wie dies z.B. in der Türkei der Fall ist, weit mehr zur Lösung und Überwindung dieser Probleme bei und führt auch zu besseren Ergebnissen als in einem Land - hier sei in erster Linie an Brasilien gedacht - das nicht in derart starkem Maße auf einheimische Beteiligung drängt. Einheimische Partner sind weit mehr geneigt, ihre oft nur begrenzt vorhandenen Finanzierungsmittel in kleinere Projekte und Unternehmungen zu investieren, die schneller zu Erträgen führen, als in kapitalintensive Projekte (z.B. Autoindustrie), die gemessen an dem hohen Kapitalbedarf verhältnismäßig kleine Erträge bringen. Für Auslandstöchter deutscher Unternehmungen wurde als Beitrag staatlicherseits zur Finanzierungshilfe und zur Überwindung von Schwierigkeiten bei der Partnerwahl die Deutsche Entwicklungsgesellschaft gegründet. Ferner gibt es eine Risikogemeinschaft der deutschen Wirtschaft, die die Beteiligung deutscher Banken an der Errichtung von Auslandstöchtern ermöglicht.
- "Die Fremdfinanzierung als übliches Mittel zur Erweiterung des Finanzierungsspielraums trifft in Entwicklungsländern auf eine Reihe spezieller Probleme. Abgesehen von der divergierenden entwicklungspolitischen Beurteilung - der erwünschten Mobilisierungsfunktion steht das Argument der Verdrängung einheimischer Mitnachfrager gegenüber - bereiten der Mangel an langfristigen Mitteln und ihre Kosten Schwierigkeiten. Die Kosten spiegeln einmal den Knappheitsgrad,

1) Vgl. Giesecke, Helmut: Gemeinschaftsfirmen in Entwicklungsländern, in: Wirtschaftsdienst 44/1964/1, S. 30 - 35; ders.: Industrieinvestitionen, a.a.O., S. 86

zum anderen aber häufig auch Verzerrungen aufgrund der zu hoch eskomptierten Inflation wider." ¹⁾

Für Fremdfinanzierung aus dem Land der Muttergesellschaft spielen auch Inflationsprobleme eine Rolle, z.B. das Problem der Kapitalerhaltung bei geänderten Wechselkursen. Eine Unterstützung seitens der Entwicklungsländer wäre hier die Genehmigung zur Aufwertung der Verbindlichkeiten bzw. eine Bilanzierung zu Devisenkosten. Die Bundesrepublik könnte ihrerseits dazu beitragen durch eine günstigere Ausgestaltung der Garantien für ungebundene Finanzkredite und eine großzügige Zusagepraxis. Es sollte hier aber auf jeden Fall die Problematik eventueller Wettbewerbsvorteile der Ausländer gegenüber einheimischen Mitkonkurrenten Beachtung finden. ²⁾

II. Finanzierungsprobleme bei der Erweiterung

Auch für Erweiterungsvorhaben ist die Zurverfügungstellung des notwendigen Kapitals primäre Aufgabe einer Tochterunternehmung. Weiter ist darauf zu achten, daß Höhe und Zusammensetzung dieses Kapitals dem Unternehmungszweck angepaßt sind, und daß immer ein Gleichgewicht der Finanzstruktur gegeben ist ³⁾. Der Verfasser geht hier von der finanzwirtschaftlichen Zielsetzung aus und versucht, die spezifischen Probleme der Beschaffung des für die Erweiterung einer Auslandstochter notwendigen Kapitals herauszustellen.

-
- 1) Grosche, Günter: Deutsche Direktinvestitionen in Entwicklungsländern, Ziele und Maßnahmen der deutschen Förderpolitik, Diss. Bochum 1971, S. 304
 - 2) Vgl. Ebenda, S. 304 f.
 - 3) Vgl. Orth, Ludwig: Die kurzfristige Finanzplanung industrieller Unternehmungen, Köln-Opladen 1961, S. 1

Zur Festlegung der Größe des Unternehmungswachstums dient der Umsatz. Dieser wird in der Praxis als Maßstab bzw. Maßgröße des Wachstums einer Unternehmung betrachtet ¹⁾. Albach verwendet in seinen Wachstumsmodellen "die für die nächste Periode erwartete Wachstumsrate des Umsatzes" als die entscheidende "strategische Variable" ²⁾.

Bei Planung und Wachstum einer Auslandstochter geht die Unternehmungsleitung von bestimmten Zielvorstellungen aus, deren Ausgangspunkte sowohl Umsatzstreben als auch ein damit verbundenes, begrenztes Gewinnstreben sind. Letzteres erweist sich als unbedingt notwendig für die Aufrechterhaltung der Unternehmung und stellt darüberhinaus die Unternehmungseigner in bezug auf Gewinnerwirtschaftung zufrieden ³⁾. Für die Verwirklichung dieser Zielsetzung ist eine Erweiterung bzw. Vergrößerung ⁴⁾ der Tochter im industriellen Bereich erforderlich.

Durch die beabsichtigte Unternehmungserweiterung entsteht ein zusätzlicher Kapitalbedarf ⁵⁾. Primäre Aufgabe der Unternehmungsleitung ist die Festlegung dieses Kapitalbedarfs und des-

-
- 1) Vgl. Luckan, Eberhard: Begriff und Ursachenerklärung des betrieblichen Wachstums als Grundlagen der Wachstumsplanung, Diss. Köln 1968, S. 70
 - 2) Ebenda, S. 70; vgl. auch Albach, Horst: Zur Theorie des wachsenden Unternehmens, in: Theorien des einzelwirtschaftlichen und des gesamtwirtschaftlichen Wachstums, hrsg. von W. Krelle, Bd. 34 der Schriften des Vereins für Socialpolitik, N.F., Berlin 1965, S. 54. Zum Begriff der strategischen Variablen vgl. ebenda.
 - 3) Vgl. Luckan, Eberhard: Begriff und Ursachenerklärung ..., a.a.O., S. 70 f.
 - 4) "Aus der Sicht der Kapitalwirtschaft interessiert das Unternehmenswachstum vor allem als Wachstum betrieblichen Leistungspotentials. Ein Anwachsen der Unternehmenskapazität kann durch den Zugang zusätzlicher Anlagen erfolgen und durch den Austausch installierter Anlagen durch leistungsfähigere. Beide Formen treten in praxi häufig in kombinierter Form auf." Schreglmann, Werner: Faktoren des Kapitalbedarfs, Diss. Nürnberg 1972, S. 393
 - 5) Kapitalbedarf ist der Bedarf einer Unternehmung an finanziellen Mitteln für die Abteltung der für ihren Leistungsprozeß erworbenen Güter und in Anspruch genommenen Dienstleistungen. Die Auslandstochter ist so lange auf die Nutzung dieses Geldkapitals angewiesen, bis das in der Unternehmung gebundene Kapital durch Absatz auf dem Markt wieder frei geworden ist. Vgl. hierzu Schreglmann, Werner: a.a.O., S. 13 f.

sen Deckungsmöglichkeiten. Der Kapitalbedarf erstreckt sich hier auf die Bereiche Anlagevermögen, Umlaufvermögen und andere Investitionen (Werbung, Forschung - in der Praxis übernimmt die Muttergesellschaft die Forschungsaufwendungen für ihre Auslandstöchter - und Ausbau der Vertriebsorganisation).

Die Wachstumsrichtungen - "Vergrößerung des Produktions- bzw. Absatzvolumens" und "Vergrößerung der Sortimentsbreite" ¹⁾ - spielen bei der Wachstumsfinanzierung eine wesentliche Rolle. Der künftige Kapitalbedarf hängt von der in der Planungsperiode vorherrschenden Wachstumsrichtung ab.

Sobald der Kapitalbedarf für das Wachstum der Auslandstochter festliegt, taucht das Problem der Deckung dieses Kapitalbedarfs auf. Erste Phase hierbei ist die Nutzung interner Quellen, d.h. der Einsatz von Geldern, die den sogenannten cash flow ²⁾ darstellen und aus Abschreibungen sowie einbehaltenen Gewinnen resultieren. Finanziert nun die Auslandstochter ihr Wachstum durch den cash flow, werden für sie bestimmte Probleme, wie Neuverschuldung und damit im Zusammenhang stehende Finanzierungsverhandlungen, neuhinzukommende Fremdkapitalzins- oder Dividendenverpflichtungen, die normalerweise bei Außen- bzw. Fremdfinanzierung auftreten, gegenstandslos. ³⁾

Insbesondere anlageintensive Auslandstöchter haben einen bedeutenden cash flow zu verzeichnen, der in gleichem Maße wie die gemachten Investitionen steigt.

Man spricht dann von einem Wachstum innerhalb der ausländischen Tochterunternehmung ohne Finanzierungsprobleme, wenn der gesamte Kapitalbedarf für dieses Wachstum die Grenze der Selbst-

1) Langenegger, Ernst: Probleme der Wachstumsfinanzierung, in: Die Unternehmung, a.a.O., S. 202 f.

2) "Seinem Wesen nach ist der cash flow der aus der Umsatzstätigkeit entstandene Einzahlungsüberschuß, also der umsatzbedingte Netto-Zufluß an liquiden Mitteln." Hahn, Oswald: Finanzwirtschaft, München 1975, S. 56

3) Vgl. Magener, R.: Industrielles Anlagenwachstum und seine Finanzierung, in: ZfK 1965, S. 66

finanzierungsmöglichkeiten unterschreitet, jedoch höher liegt als die in der Unternehmung gebildeten Abschreibungsbeträge. Problematisch wird die Wachstumsfinanzierung der Tochter jedoch dann, wenn der hierfür benötigte Kapitalbedarf nicht mehr voll im Rahmen der Selbstfinanzierung gedeckt werden kann, also die Grenze des cash flow beträchtlich überschritten wird. Somit ist die Auslandstochter gezwungen, zur Deckung dieser Finanzierungslücke außerhalb der eigenen Unternehmung vorhandene Finanzierungsmöglichkeiten zu erschließen. Trägt sich nun die Unternehmung mit dem Gedanken, zusätzliches Kapital von außen heranzuholen, muß sie immer das Erweiterungs eigene erhöhte Marktrisiko sowie das bei hoher technischer Beanspruchung eventuell auftretende Alterungsrisiko in Betracht ziehen. ¹⁾ Die Beschaffung dieser zusätzlichen Finanzierungsmittel außerhalb der Tochterunternehmung kann einmal durch die Erhöhung der Eigenkapitalbasis der Tochter (bei 100%iger Tochter übernimmt die Muttergesellschaft die Kapitalerhöhung, bei Majoritätstöchtern verteilt sich diese auf Mutter und Partner des Anlagelandes bzw. Partner aus Drittländern) erfolgen und zum andern durch Fremdfinanzierung entweder aus dem Anlageland oder Ausland.

III. Probleme bei der laufenden Finanzierung

Die laufende Finanzierung bedeutet für die ausländische Tochterunternehmung die Deckung des laufenden, sich periodisch innerhalb bestimmter Zeiträume wiederholenden Kapitalbedarfs für den täglichen Betriebsablauf. Der Kapitalbedarf für dieses Umlaufvermögen wird errechnet nach der Formel "tägliches Wertesinsatz mal Bindungsdauer", wobei der "Wertesatz" die "Summe der täglichen Aufwendungen für Werkstoff, Arbeitsleistungen und Dienstleistungen" darstellt, während die "Bindungsdauer" die "Zahl der Tage, die bis zum Eingang der Verkaufserlöse verstreichen" umfaßt ²⁾.

1) Vgl. Magener, R.: Industrielles Anlagenwachstum und seine Finanzierung, a.a.O., S. 66

2) Hahn, Oswald: Finanzwirtschaft, a.a.O., S. 130

Liegt der laufende Kapitalbedarf der Auslandstochter fest, tritt für sie das Problem der Deckung auf. Jede Unternehmung hat für diesen Zweck ein bestimmtes Eigenkapital zur Verfügung, das jedoch für die Deckung des laufenden Kapitalbedarfs keineswegs ausreicht. Somit ist die Tochter gezwungen, die kurzfristigen Kreditmöglichkeiten des Geldmarktes des Anlagelandes in Anspruch zu nehmen. Für die Nutzung dieser Finanzierungsmöglichkeiten sind zwei Voraussetzungen ausschlaggebend. Einmal spielt die Kreditwürdigkeit der Auslandstochter im Anlageland eine wesentliche Rolle und zum anderen die Kreditfähigkeit des einheimischen Geldmarktes und die diesen beeinflussenden Faktoren, wie Entwicklungsstand seiner Volkswirtschaft und deren Wirtschaftsordnung, Wirtschafts- und Sozialpolitik sowie Konjunkturlage des Anlagelandes und Sparwilligkeit sowie Spargewohnheiten seiner Bevölkerung.¹⁾

Die Problematik der Beschaffung kurzfristiger Kredite für die laufende Finanzierung liegt in der Kreditwürdigkeit der Auslandstochter und in den hohen Kosten dieser Finanzierungsart. Die Kreditwürdigkeit richtet sich hier nach dem erzielten Geschäftsablauf. Besteht jedoch eine Partnerschaft oder Zusammenarbeit zwischen Auslandstochter und einheimischen Geschäftsbanken bzw. staatlichen Industrieunternehmungen, die gleichzeitig im Banksektor tätig sind, ist eine Kreditwürdigkeit der Tochter nicht mehr gefragt, da die Geschäftsbank oder Industrieunternehmung des Anlagelandes aufgrund ihrer Partnerschaft über den Geschäftsablauf ohnehin informiert ist und auch bei negativem Ergebnis eher bereit sein wird, der Auslandstochter einen eigenen kurzfristigen Kredit zu gewähren, jedoch zu den gültigen Zinssätzen.

1) Vgl. Nagel, Horst: Betriebswirtschaftliche Probleme von Auslandsinvestitionen, Diss. Augsburg 1969, S. 113; Mülhaupt, L.: Finanzierung im Ausland, in: HdB 3. Aufl., Stuttgart 1957/58, Bd. II, Sp. 1835

Von der Kostenseite ausgehend muß die Unternehmungsleitung versuchen, das für diese kurzfristige Finanzierung benötigte Kapital so kostengünstig wie möglich zu beschaffen, um die Ertragskraft der Unternehmung zu erhöhen. Es ist z.B. unbedingt darauf zu achten, daß die Kostenbelastung der Auslandstochter durch Überschreiten gewisser Grenzen der Inanspruchnahme kurzfristiger Mittel stark ansteigt, so daß es im Interesse jeder Unternehmung liegen dürfte, die Kreditdauer so kurz wie möglich zu halten. Eine Verkürzung der eingangs erwähnten "Bindungsdauer" (Zeitdauer zwischen Werkstoffeingang und Eingang der Verkaufserlöse) reduziert automatisch den Kapitalbedarf. So ist es Aufgabe der Auslandstochter, maschinellen und personellen Leerlauf von der Beschaffung bis zum Absatz entweder zu vermeiden oder auf ein Minimum zu reduzieren. Eine konstante Überwachung der den Kunden gewährten Zahlungsziele würde ferner dazu beitragen, daß ein rechtzeitiger Eingang der Verkaufserlöse bei der Tochtergesellschaft gewährleistet wird und darüber hinaus Zinsverluste vermieden werden, was ebenfalls zur Reduzierung des Kapitalbedarfs beiträgt.

B. Kapitalbeschaffung der ausländischen Tochterunternehmung

I. Begriff der Finanzierung

Im betriebswirtschaftlichen Schrifttum finden sich über den Begriff der Finanzierung unterschiedliche Definitionen.

EISFELD ¹⁾ versteht unter dem Begriff der Finanzierung ausschließlich die langfristige Kapitalbeschaffung, wohingegen HOFFMANN ²⁾ den Finanzierungsbegriff dahingehend abgrenzt, daß darunter zwar ebenfalls die Beschaffung von langfristi-

1) Vgl. Eisfeld, C.: Finanzierung, in: Handwörterbuch der Betriebswirtschaft, 1. Aufl., Bd. 2, Stuttgart 1926, Sp.934

2) Vgl. Hoffmann, Alexander: Wirtschaftslehre der kaufmännischen Unternehmung (Betriebswirtschaftslehre), Leipzig 1932, S. 379

gem Kapital, insbesondere jedoch Effektenkapital, verstanden wird.

Entgegen der obigen Auffassung vertreten HASENACK ¹⁾, KÖHLER ²⁾, HERZOG ³⁾ und PRION ⁴⁾ die Meinung, daß der Finanzierungsbe-
griff sowohl die langfristige als auch die kurzfristige Ka-
pitalbeschaffung umfaßt.

SCHMALENBACH wiederum weicht von den obengenannten Definitio-
nen insofern ab, als er diese noch durch die Rückerstattung,
den Kapitalverlust und die "gesamten Beziehungen zwischen
der kapitalverwendenden Unternehmung und dem kapitalgeben-
den Kapitalisten" ⁵⁾ erweitert.

Die BECKMANNsche ⁶⁾ Darstellung des Begriffs der Finanzierung
schließt alle Kapitaldispositionen und -operationen sowie ge-
wisse Finanzdispositionen ein. Für sie "ist die Finanzierung
ein bipolarer Vorgang, der jeweils zwei Betriebswirtschaften
berührt. Sie spricht daher einmal von der passiven Finanzie-
rung im Sinne von Kapitalbeschaffung (Vorgang aus der Sicht
des Kapitalnehmers) und zum andern von der aktiven Finanzie-
rung im Sinne einer Kapitalverschaffung (Vorgang aus der
Sicht des Kapitalgebers)" ⁷⁾.

1) Vgl. Hasenack, W.: Wesen und Arten der Selbstfinanzierung,
in: Die Betriebswirtschaft 24 (1931), S. 94

2) Vgl. Köhler, Theodor: Selbstfinanzierung der Unternehmung,
Diss. Bern, Düsseldorf 1932, S. 7

3) Vgl. Herzog, S.: Industrielle Finanzierungen, 2. Aufl.,
Stuttgart 1923, S. 85

4) Vgl. Prion, W.: Kapital und Betrieb, Finanzierungsfragen
der deutschen Wirtschaft, Leipzig 1929, S. 2

5) Schmalenbach, Eugen: Finanzierungen, 6. Aufl., Leipzig
1937, S. 1

6) Vgl. Beckmann, L.: Die betriebswirtschaftliche Finanzierung,
2. durchgesehene Aufl., Stuttgart-München 1949, S. 28

7) Hahn, Oswald (Hrsg.): Handbuch der Unternehmensfinanzie-
rung, a.a.O., S. 20

Eine weitere Definition des Finanzierungsbegriffes sind die externe und die interne Kapitalbeschaffung, wobei unter interner Kapitalbeschaffung erzielter Gewinn und dauernde Vermögensfreisetzung verstanden werden ¹⁾. Auch HAX ²⁾ und HASENACK ³⁾ sowie WALB ⁴⁾ vertreten diese Meinung, erweitern jedoch die interne Kapitalbeschaffung um Abschreibungen und teilweise auch Rückstellungen.

Wie SCHMALENBACH versteht auch HAX unter dem Finanzierungsbegriff die "Versorgung des Unternehmens mit Kapital" ⁵⁾, wobei HAX "den Kapitalbegriff eng als abstrakte Wertsomme des Vermögens" interpretiert ⁶⁾. HAX und somit auch SCHMALENBACH betrachten alle quantitativen sowie qualitativen Veränderungen des Kapitals als Finanzierungsakte, die die Passivseite der Bilanz verändern ⁷⁾. Die betriebswirtschaftliche Literatur kennt diese Definition als "klassischen Finanzierungsbegriff" ⁸⁾. Ihm gegenüber steht der "erweiterte Finan-

-
- 1) Diese Auffassung vertreten lediglich Theisinger und Frisch. Vgl. Theisinger, Karl: Selbstfinanzierung, in: Leistungswirtschaft, Festschrift für Fritz Schmidt, hrsg. von F. Hensel, Berlin-Wien 1942, S. 241 und Frisch, Erich: Die Selbstfinanzierung der Unternehmung, Diss. Frankfurt 1946
 - 2) Vgl. Hax, Karl: Möglichkeiten und Grenzen der Selbstfinanzierung, in: Die Kapitalausstattung der Unternehmung, Schriftenreihe des Instituts für Wirtschaftsprüfer, Bd. 6, Duisburg-Ruhrort, o.J., S. 113
 - 3) Vgl. Hasenack, W.: Kapitallenkung, Überschuß-("Selbst"-) Finanzierung und Preisstop, in: Archiv für Wirtschaftsplanung 1 (1941), Heft 1, S. 73
 - 4) Vgl. Walb, Ernst: Finanzwirtschaftliche Bilanz, 2. Aufl., Duisburg o.J. (1948), S. 42
 - 5) Hax, Karl: Finanzwirtschaft, langfristige Finanzdispositionen, in: Handbuch der Wirtschaftswissenschaften, hrsg. von Karl Hax und Theodor Wessels, Bd. I, Betriebswirtschaft, Köln und Opladen 1958, S. 464
 - 6) Engelhardt, W.: Die Finanzierung aus Gewinn im Warenhandelsbetrieb und ihre Einwirkungen auf Betriebsstruktur und Betriebspolitik, Frankfurter Wirtschafts- und Sozialwissenschaftliche Studien, Heft 7, Berlin 1960, S. 40
 - 7) Vgl. ebenda
 - 8) Hax, Karl: Finanzwirtschaft, langfristige Finanzdispositionen, a.a.O., S. 466; Hahn, Oswald, definiert wie folgt: "Der klassische Finanzierungsbegriff sieht das Wesen der Finanzierung in der Kapitalbeschaffung. Kapital wird dabei im Sinne der Bilanz verstanden als 'Größe der Verpflichtungen, die der Betrieb gegenüber dem Eigentümer und gegenüber Dritten besitzt als Gegenleistung für die Hergabe von Geld- oder Sachwerten'." Hahn, O. (Hrsg.): Handbuch der Unter-

zierungsbegriff" ¹⁾, bei dem es "um die Versorgung mit konkretem Geldkapital" ²⁾ geht. Ausgangsbasis für die beiden vorgenannten Begriffe ist die Bilanz. Während der "klassische Finanzierungsbegriff" (Hax) von der Vermögen und Kapital gegenüberstellenden Beständebilanz ausgeht, liegt dem "erweiterten" (Hax) bzw. "modernen" (Hahn) Finanzierungsbegriff die Bewegungsbilanz zu Grunde. Es erfolgt hier also eine "Gegenüberstellung von 'Mittelverwendung' und 'Mittelherkunft'" ³⁾.

Der unter obigem Aspekt betrachtete "erweiterte" bzw. "moderne" Finanzierungsbegriff fällt in den Bereich der Finanzwirtschaft. Der Verfasser möchte jedoch im Sinne dieser Arbeit die Finanzierung einer ausländischen Tochterunternehmung als Kapitalbeschaffung betrachten und geht daher vom "klassischen Finanzierungsbegriff" aus.

II. Arten der Kapitalaufbringung

Kern der Finanzierung bei der Gründung von Unternehmungen ist das Kapital. "Kapital ist der in Geld bewertete und auf Ertrag bewirtschaftete Bestand an Sachen und Rechten; es ist die Grundlage und Voraussetzung jeder selbständigen wirtschaftlichen Tätigkeit." ⁴⁾ Bei MATTES wird Kapital verstanden "als alle die zur Verwirklichung einer Unternehmungsidee eingesetzten konkreten Gegenwerte (konkretes Kapital in der Gestalt von Geld und Sachen) zu jener auf der Passivseite der Bilanz sichtbaren abstrakten Wertsumme, dem abstrakten Kapital. Je nach der Gestalt des konkreten Kapitals sprechen wir von Geld- bzw. Sachkapital." ⁵⁾

1) Hax, Karl: Finanzwirtschaft ..., a.a.O., S. 467

2) Ebenda, S. 467

3) Hahn, Oswald (Hrsg.): Handbuch der Unternehmensfinanzierung, a.a.O., S. 21

4) Linhardt, Hanns: Kapitalbeschaffung, Sonderdruck aus "Das Deutsche Kaufmannsbuch", hrsg. von E.H. Sieber, Münster i.W., o.J., S. 3

5) Mattes, Helmut: Finanzierungsvorgänge im Konzern, Stuttgart 1966, S. 4

So werden also bei Gründung von Tochtergesellschaften im Ausland entweder die Finanzierungsmittel in das Land, in dem die Anlage durchgeführt werden soll, transferiert und dort für Investitionszwecke verwendet, oder die zur Verfügung stehenden Finanzierungsmittel wurden bereits im Land der Muttergesellschaft ausgegeben und der reale Transfer ins Ausland folgt zu einem späteren Zeitpunkt. Es gehören also der monetäre wie auch der reale Transfer zum privaten Kapitalexport in Form von Direktinvestitionen, d.h. Übertragungen können in Form von monetären Mitteln oder Sachgütern oder auch in immaterieller Form vom Mutterland in das Anlageland erfolgen.

3. Kapitel: FINANZIERUNG DER GRÜNDUNG VON AUSLÄNDISCHEN TOCHTERUNTERNEHMUNGEN

Der Verfasser möchte hier nur die Quellen der "originären Kapitalaufbringung" ¹⁾ bei der Errichtung einer ausländischen Tochtergesellschaft eingehend erläutern. Dabei geht es einmal um Eigenfinanzierung, die sich aufgliedert in "geldbezogene und sachbezogene Eigenfinanzierung" ²⁾, d.h. um von außen herangezogenes Eigenkapital in Form von Beteiligungen, und zum anderen um "geldbezogene Fremdfinanzierung" ³⁾. Die der Tochtergesellschaft zur Verfügung stehenden Möglichkeiten durch Eigenfinanzierung weichen von denen für eine normale Unternehmung verfügbaren ab. Für die Auslandstochter sind sowohl Finanzierungsmöglichkeiten seitens der Muttergesellschaft in direkter und indirekter Form vorhanden als auch seitens der Partner des Anlagelandes sowie durch eventuelle Partner aus Drittländern. Für die "geldbezogene Fremdfinanzierung" bestehen Möglichkeiten nur mit Bürgschaft der Muttergesellschaft. In den folgenden Punkten werden diese Probleme ausführlich behandelt.

A. Finanzierung durch die Muttergesellschaft

I. Direktfinanzierung seitens der Muttergesellschaft

1. Sachbezogene Eigenfinanzierung

a) Finanzierung durch Sacheinlagen

Sacheinlagen sind "alle übertragbaren Sachen, Rechte und sonstigen Gegenstände mit bilanzfähigem Vermögenswert" ⁴⁾.

1) Mattes, Helmut: Finanzierungsvorgänge im Konzern, a.a.O., S. 17

2) Ebenda

3) Ebenda

4) Baumbach/Hueck, Aktiengesetz, Kurzkommentar, 2. Aufl., München und Berlin 1961, S. 64

Unter Finanzierung durch Sacheinlagen bei Errichtung einer Auslandstochter versteht der Verfasser eine "sachbezogene Eigenfinanzierung" ¹⁾, die hierbei in der Praxis eine ausschließlich von der Muttergesellschaft durchzuführende Finanzierungsart ist.

Diese Art der Finanzierung erfolgt einmal durch Sacheinbringung und zum anderen in Form einer immateriellen Finanzierung.

"Nehmen wir den Begriff Kapital als 'Ausdruck für die Gesamtheit der für die Verwirklichung eines Unternehmenszweckes eingesetzten Mittel', so ist die Einbringung von dinglichen Gegenständen im Rahmen einer Sachgründung ... eine Finanzierungsmaßnahme im Sinne der Kapitalaufbringung auf eigenumsrechtlicher Grundlage." ²⁾

Die Errichtung einer Tochtergesellschaft im Ausland macht in gewissem Maße auch einen Transfer von Sachgütern und technischem Wissen notwendig. Im Vergleich zu den industrialisierten Ländern besteht in Entwicklungsländern sehr häufig eine wesentlich größere Notwendigkeit, andere als nur rein finanzielle Mittel einzubringen.

So ist es zum Teil ratsam oder sogar Bedingung, daß die gesamten Fertigungsanlagen für die im Ausland zu errichtende Tochterunternehmung aus den nachstehenden Gründen von der Muttergesellschaft eingebracht werden:

-
- 1) Mattes, Helmut, Finanzierungsvorgänge im Konzern, a.a.O., S. 12
 - 2) Ebenda, S. 6; vgl. auch Sandig, Curt: Finanzierung mit Fremdkapital, Stuttgart 1965, S. 12 sowie Haas, Fr.: Artikel "Gründung", in: HWB, Band II, 3. Aufl., Stuttgart 1958, Sp. 2444.
Bei Haas wird die Sachgründung ausschließlich als Finanzierungsmaßnahme bezeichnet, "als kombinierter Vorgang". "Geld zur Investition braucht nicht erst als Tauschmittel (Barvermögen) verwendet zu werden".

- Der Markt bietet für die Herstellung der beabsichtigten Güter Fertigungsanlagen bzw. Maschinen verschiedener Erzeugnisse in unterschiedlichen Ausführungen und Qualitäten. Hier ist nur die Muttergesellschaft in der Lage, aufgrund ihrer langjährigen Erfahrungen die Auswahl der am besten geeigneten Anlagen zu treffen, da sie in ihren eigenen Produktionsbetrieben diese Anlagen jahrelang verwendet und somit hinreichend in bezug auf Funktionsfähigkeit, Lebensdauer, Rentabilität, Leistung, Anwendungsmöglichkeit etc. getestet hat, also genügend Erfahrungen damit sammeln konnte. Diese Erfahrungen und dieses Wissen der Muttergesellschaft kann man als eine spezielle Art Know-how bezeichnen, das bereits in der Anfangsphase von der Muttergesellschaft eingebracht werden muß, um eine richtige Auswahl der notwendigen Fertigungsanlagen zu garantieren.
- Häufig hat die Muttergesellschaft auch Maschinen und Anlagen eigener Erfindung, die von ihr z.B. aus Gründen der einfachen Handhabung, Kostenersparnis oder besonderer Anwendungszwecke in speziellen Fällen selbst konstruiert und gebaut wurden oder die sie in Lizenz hat bauen lassen. Diese Anlagen werden nun auch der Tochtergesellschaft zugänglich gemacht, um auf diese Weise der neuen Fertigungsstätte im Ausland die gleichen Produktionsmöglichkeiten einzuräumen wie sie die Muttergesellschaft hat.
- In den meisten Fällen schreiben die Regierungen der Entwicklungsländer den ausländischen Unternehmungen vor, bei Errichtung von Tochterunternehmungen die Sachanlagen, die gegen Devisen von ausländischen Märkten gekauft werden müssen, als Teil ihrer Kapitaleinbringung, also als Sacheinbringung, in das Anlageland mitzubringen. Ursache hierfür ist die Devisenknappheit in den meisten Entwicklungsländern ¹⁾.

1) Vgl. Türkische Tageszeitung Cumhuriyet, Auslands-Nachrichten, 4.10.1970, S. 6

In Entwicklungsländern spielt diese Sachanlagenfinanzierung eine überragende Rolle. In der Türkei z.B. wurden von 1951 bis 1968 71 ausländische Tochterunternehmen mit Majoritätsbeteiligung der Muttergesellschaften gegründet. Für diesen Zweck wurde von den Muttergesellschaften ein Kapital in Höhe von US-\$ 94 Mio. transferiert. Davon entfielen auf Sacheinlagen US-\$ 49.230 Mio., was 52,5 % der Gesamtinvestitionen ausmacht. ¹⁾

Aus nachstehender Tabelle ist die Entwicklung der Sacheinbringungen bei Direktinvestitionen westdeutscher Unternehmen im Ausland ersichtlich.

Tab. 5: Entwicklung der Sacheinbringungen bei Direktinvestitionen westdeutscher Unternehmen im Ausland in Mrd. DM				
Jahr	Direktinvestitionen	%	Sacheinbringung	%
1961	5.610.400	100	678.000	12,3
1965	10.929.600	100	1.056.000	9,5
1972	25.600.000	100	2.715.000	10,85
<u>Quellen:</u> Seifert, Hubertus: Die deutschen Direktinvestitionen im Ausland, a.a.O., S. 94 Siemens-Mitteilungen 3/1973, S. 6 und eigene Berechnungen des Verfassers				

In letzter Zeit ist immer häufiger zu beobachten, daß amerikanische Gesellschaften, die Tochterunternehmen im europäischen Raum errichten, die kompletten dafür erforderlichen Fertigungsanlagen als Sacheinbringung der Muttergesellschaft

1) Vgl. Türkische Tageszeitung Milliyet, Bericht der türkischen Handelskammer an die internationale Handelskammer, vom 4.7.1969

aus den USA bringen, obwohl diese Anlagen ohne weiteres auf dem europäischen Markt beschafft werden könnten. Der Grund dafür ist, daß die amerikanische Industrie bzw. Regierung jene Unternehmungen, die Tochtergesellschaften errichten wollen, zwingen, die notwendigen Fertigungsanlagen auf dem amerikanischen Markt zu beziehen, um auf diese Weise die eigene Wirtschaft bzw. die amerikanische Außenhandelsbilanz zu verbessern.

Tab. 6: Zuwachs der Brutto-Anlageinvestitionen der vom Divo-Institut erfaßten amerikanischen Tochtergesellschaften in der Bundesrepublik Deutschland		
Jahr	Zahl der amerikanischen Tochterunternehmungen	Brutto-Anlageinvestitionen
1960	43	711.418
1962	52	1.411.459
1964	61	1.069.889
1965	67	1.562.803
1966	71	1.850.816
Quelle: Divo-Institut, Amerikanische Tochtergesellschaften in der Bundesrepublik Deutschland, Analyse und kritische Würdigung von Ute Jeck, Frankfurt/M. 1968, Tab. 25		

b) Immaterielle Finanzierung

Eine weitere Form der Kapitaleinbringung bei der Errichtung von Tochtergesellschaften im Ausland sind die Hergabe von Rechten und der Transfer von speziellen Kenntnissen und Erfahrungen.

Diese Finanzierungsart wiederum gliedert sich auf in

- eine der Verwirklichung des Unternehmenszweckes dienende Sacheinlagenfinanzierung mit "bilanzfähigem Vermögenswert" ¹⁾ und
- eine zwar der Durchführung des Unternehmenszweckes dienende, doch von der eigentlichen Sacheinlagenfinanzierung abweichende Art, da sie keinen "bilanzfähigen Vermögenswert" darstellt. Die hierfür erforderlichen Mittel müssen ausschließlich von der Muttergesellschaft zur Verfügung gestellt werden.

i. Finanzierung mit bilanzfähigem Vermögenswert.

(1) Hergabe von Lizenzen, Patenten, Markenrechten, Goodwill

Eine Lizenz ist eine Benutzungserlaubnis an einem gewerblichen Schutzrecht, die dem Lizenznehmer vertraglich vom Inhaber des Schutzrechtes, dem Lizenzgeber, eingeräumt wird ²⁾. Eine Lizenz wird z.B. auch als Erlaubnis für die Benutzung einer Erfindung, eines geheim gehaltenen Rezeptes, eines Warenzeichens etc. verstanden, die in der Regel mit Gebühren oder Abgaben bezahlt wird ³⁾. Dann wiederum bezeichnet man die Lizenz als Objekt kommerzieller Rechtsgeschäfte, als Genehmigung der Ausnützung einer Erfindung, eines technischen Prozesses, von Erfahrungen, Produktionsgeheimnissen, originellen Ideen usw. ⁴⁾.

Die Lizenz bedeutet für die Muttergesellschaft eine Leistung, d.h. ein Ergdnis ihrer unternehmerischen Tätigkeit ⁵⁾. Auf

1) Vgl. dazu auch S. 40 dieser Arbeit

2) Vgl. Knoppe, Helmut: Die Besteuerungen der Lizenz- und Knowhow-Verträge, Köln 1964, S. 3

3) Vgl. Hederich, H./Gronow, S.: Der Lizenzvertrag, 15. Aufl., Berlin 1957, S. 34; Bossard, E.: Betriebsabrechnung und Kalkulation, Zürich 1961, S. 237

4) Vgl. Gorodisskij, M./Iwaniw, J.: Der Lizenzvertrag, in: Erfindungs- und Vorschlagswesen, 1962, S. 404 und Ökonomisches Wörterbuch, Berlin 1960, S. 187

5) Vgl. Mellerowicz, K.: Leistung, in: HWB, Band 3, Stuttgart 1960, Sp. 3774

Gedanken und Ideen beruhende Erfindungen, die häufig durch gezielte Entwicklung und Forschung entstehen, sind interne, technische Leistungen der Muttergesellschaft.

Unter Lizenzvergabe an eine Tochterunternehmung im Ausland wird eine Dienstleistung verstanden, die darin besteht, daß die Muttergesellschaft, die hier als Lizenzgeber auftritt, der Tochterunternehmung, hier Lizenznehmer, "die Nutzung einer oder mehrerer Erfindungen aus dem Bereich der Technik und Wirtschaft erlaubt und ermöglicht, um entsprechend vertraglichen Vereinbarungen Gegenleistungen zu erhalten bzw. Entgelt zu erzielen" ¹⁾. Dieses Entgelt wird bei der Errichtung einer Tochterunternehmung als Kapitaleinbringung in Form einer immateriellen Finanzierung bezeichnet.

Für die von 1951 bis 1968 in der Türkei errichteten 71 ausländischen Tochterunternehmungen wurden insgesamt 94 Mio. US-\$ investiert. Davon entfallen 3,198 Mio. US-\$ auf Kapitaleinbringung durch die Muttergesellschaft in Form von Lizenzvergabe. Der Rest entfällt auf Barfinanzierung und Finanzierung durch Sacheinbringung (s. S. 42 u. S. 59 dieser Arbeit). ²⁾

Die Vergabe von Lizenzen ins Ausland kann die Nutzung einer oder auch mehrerer Erfindungen durch einen oder mehrere ausländische Partner auf einem Auslandsmarkt oder auch in verschiedenen Ländern umfassen.

Es ist häufig der Fall, daß Unternehmungen Lizenzen an ihre ausländischen Tochtergesellschaften vergeben mit der Absicht, auf diese Weise die Eigentumsverhältnisse bisweilen zu ver-

1) Wöller, R.: Die Lizenzvergabe ins Ausland in der Unternehmungspolitik, Diss. Hamburg 1968, S. 22

2) Vgl. Türkische Tageszeitung Milliyet, Bericht der türkischen Handelskammer ... vom 4.7.1969

decken. Da in einigen Ländern der Transfer von Gewinnen, die die dortigen Tochtergesellschaften oder Zweigbetriebe erzielten, entweder stark eingeschränkt oder sogar verboten ist, haben die Unternehmungen die Möglichkeit, durch Zahlung von Lizenzgebühren ihrer Auslandstöchter am Gewinn derselben teilzuhaben.

Als Beispiel hierfür dient, daß die Siemens AG durch die Vergabe von Lizenzen an ihre indische Tochter bestimmte Güter entweder bei dieser oder zum Teil auch bei anderen indischen Unternehmungen, nachdem wiederum Teillizenzen der Muttergesellschaft durch ihre indische Tochter auf dritte Unternehmungen übertragen wurden, fertigen läßt. Die dadurch erzielten Ergebnisse dürfen aufgrund indischer Bestimmungen nicht an die Muttergesellschaft transferiert werden. Um jedoch diese Gewinne nützen zu können, erteilte die indische Regierung die Genehmigung, diese Gelder im Land zu reinvestieren. Dies wiederum bedeutete für die Muttergesellschaft eine Kapitalerhöhung an ihrer indischen Tochter bzw. die Verfügbarkeit von Finanzierungsmitteln für Erweiterungsvorhaben ¹⁾.

Schwieriger für den Lizenzgeber ist die Situation jedoch in Fällen, in denen die Regierungen der Lizenznehmer vorschreiben, daß die aus den Lizenzen erzielten Entgelte eingefroren bzw. auf Sperrkonten eingezahlt werden müssen, auch wenn Devisengenehmigungen vorliegen und der Lizenzgeber keine Tochter oder Fertigungsstätte in dem betreffenden Land unterhält. Bisweilen erhält der Lizenzgeber diese an ihn zu zahlenden Lizenzgebühren mit großen Verspätungen, wobei dann noch die Gefahr besteht, daß einige Regierungen nicht die gesamte Summe, sondern lediglich einen Teil für eine Überweisung freigeben. Dadurch wird der Lizenzgeber automatisch gezwungen, die nicht transferierten Gelder wieder im Lande

1) Persönliche Information im Stammhaus der Siemens AG, Erlangen

zu investieren ¹⁾. Dies bedeutet, daß er sich dort einen Partner suchen oder eine Tochter errichten muß.

Unter obigen Gesichtspunkten haben die durch die Vergabe von Lizenzen erzielten Gelder eine Kapitalerhöhungsfunktion für bestehende Tochterunternehmungen bzw. eine neue Finanzierungsquelle für die Errichtung von Auslandstöchtern.

"Die Lizenzgewährung kann als Mittel benutzt werden, den Markt erst einmal zu testen. Wenn sich Erfolge zeigen, kann später gegebenenfalls eine Partnerschaft mit dem Lizenznehmer eingegangen werden. Für Industrieländer mag das Argument wichtig sein, durch Gewährung von Lizenzen auch Knowhow der Lizenznehmer kennenzulernen." ²⁾

Diese Praxis des Markttestens wird häufig von amerikanischen Unternehmungen im europäischen Raum geübt. Durch die Vergabe von Lizenzen erwerben sie Minderheitsbeteiligungen an bestehenden europäischen Firmen. Bei positivem Geschäftsverlauf versucht der Lizenzgeber dann oft, sich durch seine Lizenz die Majoritätsbeteiligung zu sichern bzw. die bestehende Unternehmung in seine Tochtergesellschaft umzuwandeln. Hier hat die Lizenzvergabe eine Überbrückungsfunktion bis zum Erhalt der Majoritätsbeteiligung bzw. bis zur Umwandlung der bestehenden Unternehmung in eine Tochter des Lizenzgebers.

Großunternehmungen unterhalten heute eigene Forschungszentren in denen Hunderte bzw. Tausende von Ingenieuren und Wissenschaftlern um neue Erfindungen und Verbesserungen der praktizierten Techniken bemüht sind. Angesichts der hohen dafür investierten Summen besteht seitens der Unternehmungen großes Interesse an der Patentierung dieser Neuerfindungen

1) Vgl. Siech, W.: Lizenzfertigung im Ausland, München 1961, S. 82 f.; ders.: Exportförderung durch Lizenzvergabe, in: Wirtschaftsdienst 12/1963, S. V - VIII

2) Jacobi, Ingo v.: Direktinvestitionen und Export, Veröffentlichungen des HWWA-Instituts für Wirtschaftsforschung, Hamburg, Hamburg 1972, S. 70

durch das Patentamt. Diese patentierten Erfindungen und Verfahrenstechniken gelangen innerhalb der Muttergesellschaft zur Anwendung und werden bei Errichtung von Auslandstöchtern ebenfalls diesen als immaterieller Finanzierungsbeitrag der Mutter zur Verfügung gestellt.

Eine weitere Form der Kapitaleinbringung durch die Muttergesellschaft ist die Anwendung ihrer Markenrechte durch die Tochter im Ausland. Hat z.B. die Mutter für ihre Erzeugnisse eigene Handelsmarken, die sie werbetechnisch zur Absatzförderung und Umsatzsteigerung einsetzt, und unter denen ihre Produkte auf dem Markt bekannt und eingeführt sind, so wird sie bemüht sein, für gleiche Produktionsgüter diese Handelsmarken auch ihren Töchtern im Ausland zugänglich zu machen ¹⁾.

Für eine Auslandstochter, ganz gleich, ob es sich um eine Neuerrichtung oder um eine im Ausland bereits bestehende Unternehmung, die als Tochter in den Konzern eingegliedert wird, handelt, spielt der seitens der Mutter zur Verfügung gestellte Goodwill eine wesentliche Rolle. Hier gibt also die Muttergesellschaft Ruf und Namen für die neue ausländische Unternehmung ²⁾. Dies bringt der Mutter einerseits den Vorteil, daß ihr international bekannter und bewährter Name auch in dem betreffenden Anlageland eingeführt wird, andererseits erhöht sie dadurch ihre prozentuale Beteiligung an der Tochter - überwiegend in Entwicklungsländern - ohne dafür Barmittel einsetzen zu müssen. Auch für die Auslandstochter selbst sind erhebliche wirtschaftliche Vorteile damit verbunden, da der Name der Mutter für ausgereifte Qualität und seriöses Geschäftsgebarren bürgt.

-
- 1) Als Beispiel hierfür dient die siemenseigene Handelsmarke "Protodur"-Kabel für ein ausschließlich von Siemens auf den Markt gebrachtes Kabel mit einer speziellen PVC-Isolierung. Diese Handelsmarkte stellte Siemens auch der türkischen Tochter zur Verfügung.
 - 2) Im Hause Siemens erfolgt die Übergabe des Namens "Siemens" an die Auslandstöchter nur dann, wenn die Siemens AG direkt oder indirekt über ihre Holding-Gesellschaften mit mindestens 51 % an der ausländischen Unternehmung beteiligt ist.

Nicht in allen Fällen ist es jedoch üblich, daß der Name der Mutter auf die Tochter übertragen wird. Es ist auch eine Politik der Konzerne, bei Übernahme bereits bestehender Unternehmungen entweder den Namen der in den Konzern einzugliedernden ausländischen Firma beizubehalten, um z.B. die marktbeherrschende Stellung der übernommenen Gesellschaft in dem betreffenden Anlageland aufrecht zu erhalten ¹⁾, oder es wird eine Verbindung dieser beiden Namen geschaffen, woraus eine Zusammenarbeit zwischen beiden Unternehmungen erkennbar ist ²⁾.

(2) Einbringung von technischem und kaufmännisch-organisatorischem Know-how

"Unter 'Know-how' versteht man allgemein die Hergabe von technischem und wirtschaftlichem Wissen, d.h. ein nicht geschätztes Spezialwissen über technische und kaufmännisch-organisatorische Erfahrungen, die im allgemeinen im Wege praktischer Erprobung gewonnen und durch praktische Beratung zur Verfügung gestellt werden können." ³⁾ In den letzten Jahren hat diese Form der Anlage, gleich in welcher Weise sie eingebracht wird, ob separat oder kombiniert, sowohl für die Mutter- als auch für die Tochtergesellschaft stark an Bedeutung gewonnen. Da eine individuelle Erarbeitung eines solchen Know-how für das einzelne Unternehmen einen großen zeitlichen und vor allem finanziellen Aufwand bedeuten würde, hat sich diese Entwicklung herauskristallisiert. Sie stellt also einen Beitrag zur Finanzierung seitens der Muttergesellschaft dar.

-
- 1) Obwohl die Adam Opel AG eine 100%ige Tochter von General Motors ist, wurde der Name "Opel" aus absatztechnischen Gründen auf dem Automobilsektor voll beibehalten.
 - 2) Hier ist die ITT-Tochter Schaub-Lorenz zu nennen. Firmierung: Schaub-Lorenz-ITT
 - 3) Seifertm Hubertus: Die deutschen Direktinvestitionen im Ausland, a.a.O., S. 39; vgl. auch Knoppe, Helmut: Besteuerung der Lizenz- und Knowhow-Verträge, a.a.O., S. 20

Unternehmen, die einen Bedarf an derartigem Know-how haben, setzen alles daran, um in den Besitz dieses technisch-wirtschaftlichen Wissens zu kommen. Auf der anderen Seite ist es das Ziel einer Unternehmung, die derartige Erfahrungen zu bieten hat, durch die Zurverfügungstellung dieser Werte dauerhafte wirtschaftliche Verbindungen zu knüpfen. Beim Verhältnis Muttergesellschaft - Tochtergesellschaft ist es von vornherein Voraussetzung, daß die Mutter dieses Know-how der Tochter zur Verfügung stellt; denn dies ist ein Beitrag dazu, daß der Betriebsablauf der Tochter sich mehr und mehr nach dem Schema des Ablaufs bei der Muttergesellschaft entwickelt.

Vertragliche Vereinbarungen im Zusammenhang mit der Vermittlung von Know-how können folgendes beinhalten:

- Aufmachung von Betriebsunterlagen sowie Konstruktions- und Kalkulationsunterlagen (wie Organisationsschema, Kostenrechnungen, Konstruktionszeichnungen, Arbeitspläne, Materialspezifikationen, Unterlagen über Qualitätskontrollen usw.) und Übergabe dieser Unterlagen.
- Entsendung von Fachleuten in bezug auf Know-how seitens der Muttergesellschaft für praktische Beratertätigkeit an Ort und Stelle (Übernahme der technischen Leitung durch die Mutter in der Anfangsphase bzw. solange Bedarf besteht) und Ausbildung von Personal (technisch und kaufmännisch) bei der Muttergesellschaft.

Derartige Verträge sind auf langfristiger Basis aufgebaut. Die "Bezahlung" dieses Know-how technisch-wirtschaftlicher Natur kann auf unterschiedliche Art erfolgen. Während bei einer Partnerschaft Muttergesellschaft - Tochtergesellschaft die Vergütung für Know-how in Form einer Aufstockung der Beteiligung erfolgt, geschieht dies bei fremden Partnern in Form von Lizenzgebühren, die entweder einmalig oder laufend zur Auszahlung kommen können, in Form des Erwerbs einer Beteiligung durch den Know-how-Geber an dem ausländischen Partnerunternehmen oder durch Aktienübertragung.

ii. Finanzierung ohne bilanzfähigen Vermögenswert

(1) Entsendung von Fachkräften in die ausländischen Tochterunternehmen

Ein wesentlicher Bestandteil der immateriellen Finanzierung ist die Entsendung von Fachkräften in die ausländischen Tochtergesellschaften.

Dieser Punkt erlangt besondere Bedeutung bei der Errichtung von Auslandstöchtern, wobei Wert darauf gelegt wird, daß gerade in der Anfangsphase das Führungspersonal sowohl kaufmännisch als auch technisch aus Angehörigen der Muttergesellschaft besteht. Hierdurch wird ein reibungsloseres Einschwingkommen der neuen Tochter gewährleistet, da das von der Muttergesellschaft vorübergehend übernommene Personal mit allen Praktiken dieser vertraut ist.

Auf diese Weise werden Aufbau und Geschäftsablauf der Tochtergesellschaft mehr dem Stil der Muttergesellschaft angepaßt als dies bei fremdem oder einheimischem Personal jemals der Fall sein könnte.

Nach einer gewissen Anlaufphase und für die Muttergesellschaft zufriedenstellendem Geschäftsablauf geht man dazu über, nach und nach das Personal der Muttergesellschaft abzuziehen und durch einheimische Fachkräfte, die vorher im Stammhaus entsprechend ausgebildet wurden, zu ersetzen. Dies geschieht letzten Endes auch aus Kostengründen, da das vom Stammhaus entsandte Personal wesentlich höhere Kosten verursacht (entweder Umzug der gesamten Familie oder Trennungsgelder bzw. Auslösungen).

Obwohl die Tochtergesellschaften im Ausland juristisch selbständige Unternehmungen sind (egal ob 100%ige oder 50%ige Beteiligung), geht die kostspielige Entsendung von Fachpersonal der Muttergesellschaft an die Tochterunternehmung zu Lasten der Muttergesellschaft. Daher betrachtet der Verfasser die Entsendung von Personal des Stammhauses als einen Teil der immateriellen Finanzierung.

Im Geschäftsjahr 1971/72 entstandte die Siemens AG an ihre ausländischen Tochtergesellschaften insgesamt 198 Personen, 112 davon gingen an Töchter des Überseebereiches und 74 an europäische Töchter. Von diesen insgesamt 198 Personen entfielen 12 auf die obere Führungsschicht ¹⁾.

(2) Ausbildung des ausländischen Personals bei der Muttergesellschaft

Aus Kostengründen sehen sich die Muttergesellschaften gezwungen, ihr den Tochtergesellschaften zur Verfügung gestelltes Personal nach und nach zu reduzieren und diese Lücke durch Ausbildung von einheimischem Personal im Stammhaus und Entsendung an die Töchter wieder zu schließen.

Zwei Arten der Ausbildung kommen hier in Frage: Einmal erfolgt die Ausbildung des ausländischen Personals innerhalb der Muttergesellschaft, um den einzelnen Personen Kenntnisse über Organisation und Arbeitsablauf des Stammhauses zu vermitteln. Die zweite Form der Ausbildung ist die außerhalb der Muttergesellschaft, jedoch in dem Land, in dem die Muttergesellschaft ihren Sitz hat.

Für die Ausbildung innerhalb der Muttergesellschaft ist eine Programmplanung notwendig, die möglichst langfristig durchführbar ist. Im üblichen Fall erfolgt die Ausbildung im Rahmen der laufenden Tätigkeit ²⁾. Die Schulung von Führungskräften wird meistens im Hause der Muttergesellschaft durchgeführt, um auf diese Weise Erfahrungen auf allen für die spätere Tätigkeit in Frage kommenden Gebieten an Ort und Stelle zu vermitteln. Was die USA anbelangt, ist das Job-Rotation-Programm zu erwähnen, das besonders vielseitig ist. ³⁾. Am bekanntesten dürfte hier das Programm von Johnson & Johnson sein ³⁾. In der Bundesrepublik Deutschland ist diese Aus-

1) Persönliche Information bei Siemens AG, Erlangen, Abt. ZVA

2) Vgl. Borrmann, W.: Personalwirtschaftliche Sonderprobleme in internationalen Unternehmungen, Diss. München 1968, S. 148

3) Vgl. Schönfeld, Hans-Martin: Führungsausbildung im Betrieb, Wiesbaden 1961, S. 84 f.

bildungsart jedoch wenig verbreitet. Ausschlaggebend hierfür ist die Führungstradition deutscher Unternehmungen. In Deutschland wird nach wie vor "die formale Ausbildung von der Übernahme von Leitungsverantwortung viel stärker betont als die sicher ebenso wichtige formale Fortbildung nach dem Eintritt in das Management"¹⁾.

In letzter Zeit treten die großen Unternehmungen an die Universitäten heran, um ausländische Absolventen für sich zu gewinnen. Es erfolgt dann in der Muttergesellschaft eine Ausbildung über längere Zeit, wobei alle in Frage kommenden Abteilungen durchlaufen werden. Nach erfolgreichem Abschluß dieser Schulungszeit werden die Teilnehmer, die mittlerweile feste Angestellte der Muttergesellschaft geworden sind, als Führungskräfte sowohl für den kaufmännischen als auch den technischen Sektor an die Tochtergesellschaften in ihren Heimatländern entsandt²⁾. Auch dies geschieht nicht zuletzt aus Kostengründen, da selbst die kostspieligste Ausbildung eines Betriebsfremden auf lange Sicht gesehen sich finanziell wesentlich günstiger niederschlägt als die ständige Entsendung von Stammpersonal der Muttergesellschaft. Ein weiterer Vorteil für die Muttergesellschaft besteht darin, daß sie somit Personal zur Verfügung hat, das zudem auch die Landessprache gut beherrscht.

Im Hause Siemens spielt die Ausbildung des Personals ausländischer Tochtergesellschaften eine große Rolle. Tabelle 7 gibt Zahlen über die Aus- und Weiterbildung - aufgeteilt nach Art der Ausbildungsmaßnahmen, Funktion der Mitarbeiter und Dauer der Ausbildung - wieder.

-
- 1) Hellfors, Sven: Frischer Wind durch "Job-Rotation", in: Der Volkswirt 34/1968, S. 23
 - 2) Persönliche Informationen und Erfahrungen des Verfassers im Stammhaus der Siemens AG, Erlangen

Bei Ausbildung außerhalb der Muttergesellschaft handelt es sich um Kurse an Universitäten und Instituten, die einem bestimmten Personenkreis eine Erweiterung der bereits vorhandenen Kenntnisse auf speziellen Gebieten vermitteln. Diese Ausbildungsart findet man überwiegend in Amerika. Im deutschen Raum z.B. ist diese wenig gebräuchlich, da ein Teil der Großunternehmungen eigene Schulungssysteme bzw. Bildungszentren ¹⁾ unterhält. Dies ist auch der Grund dafür, daß diese Ausbildungsart hier nicht eingehend behandelt wird.

iii. Problematik der immateriellen Finanzierung

Hier stellt sich die Frage, ob die immaterielle Finanzierung einen Finanzierungersatz darstellt und inwieweit sie eine tatsächliche Finanzierungsfunktion ausübt. Diese Frage kann sowohl verneint als auch bejaht werden. Zu unterscheiden ist allerdings zwischen immaterieller Finanzierung mit "bilanzfähigem Vermögenswert" und ohne "bilanzfähigem Vermögenswert".

- Verneinung deshalb, weil die immaterielle Finanzierung mit einem "bilanzfähigem Vermögenswert" nicht dem ursprünglichen Finanzierungszweck dient. Vergibt also eine herkömmliche Unternehmung die betreffenden Rechte an eine andere, sei es im Inland oder Ausland, so erhält sie dafür eine Vergütung. Diese Vergütung kann in Form von Beteiligungsrechten oder durch Zahlung von Barsummen (entweder eine feste jährliche Summe oder ein variabler Betrag, der vom Umsatz der Unternehmung abhängig ist) geleistet werden. Diese Angabe dient lediglich zur Untermauerung der Gegensätze, ist im Rahmen dieser Arbeit jedoch nicht von Interesse, da es sich hierbei nicht um Auslandstöchter handelt.

1) Den breiten Raum, den Aus- und Weiterbildung bei der Siemens AG einnimmt, spiegelt das für 20 Mio. DM in Feldafing errichtete Bildungszentrum wider. Es dient der Ausbildung von jährlich ca. 2000 in- und ausländischen Mitarbeitern für Führungsaufgaben. Vgl. FAZ, Blick durch die Wirtschaft, vom 20.5.1974

Tab. 7: Aus- und Weiterbildung 1971/72 bei der Firma Siemens AG				
Nach der Art der Maßnahmen	Vorjahr	Berichtsjahr	davon Europa Übersee	
a) Kurz- und mittelfristige Fachinformation für Mitarbeiter der Landesgesellschaften 1)	362	392	164	228
Langfristige Weiterbildung von Mitarbeitern der Landesgesellschaften durch praktische Mitarbeit (Versetzung)	204	185	57	128
b) Nach der Funktion der Mitarbeiter				
technisches Personal	-	668	174	494
kaufmännisches Personal	-	233	98	135
c) Nach der Dauer der Bildungsmaßnahmen				
bis 6 Monate	-	398	111	287
6 bis 12 Monate	-	179	61	118
12 und mehr Monate	-	324	100	224
1) Im Hause Siemens werden ausländische Tochtergesellschaften als Landesgesellschaften bezeichnet.				
Quelle: Persönliche Information bei Siemens AG, Erlangen				

- Eine bejahende Antwort trifft dann zu, wenn eine Unternehmung diese Rechte an ihre Auslandstochter vergibt. Diese von der Mutter auf die Tochter übertragenen Rechte stellen nach den Gesetzen des jeweiligen Anlagelandes einen "bilanzfähigen Vermögenswert" dar. Die Muttergesellschaft bekommt dafür von der Regierung des Anlagelandes ein Kapitalrecht eingeräumt, was für die Muttergesellschaft also

Kapitalaufbringung in immaterieller Form ist und ihr die gleichen Vorteile bringt, die sie bei monetärer Finanzierung bzw. Finanzierung durch Sacheinbringung hat.

Diese bei herkömmlichen Unternehmungen als Einnahmen betrachteten Beträge werden bei Errichtung einer Auslands-tochter in eine spezielle Form der Kapitalaufbringung umgewandelt. Diese Umwandlung wird im Rahmen dieser Arbeit als Kapitalaufbringung in immaterieller Form bezeichnet, also ein spezieller Finanzierungsanlaß, wie er ausschließlich bei Errichtung von Tochtergesellschaften im Ausland in Erscheinung tritt.

- Die Entsendung von Fachkräften an die Auslandstochter sowie die Ausbildung des dortigen Personals bei der Mutter stellen eine immaterielle Finanzierung mit "nicht bilanzfähigem Vermögenswert" dar, dienen also ebenfalls der Durchführung der Unternehmensideen der Muttergesellschaft in dem betreffenden Anlageland.

Für diesen Zweck müssen Mittel eingesetzt werden, die allein von der Muttergesellschaft aufzubringen sind, da die Mutter sowohl mit der Entsendung von Fachkräften konfrontiert ist als auch für die bei ihr zu schulenden Fachkräfte einsteht. Von dieser Perspektive ausgehend betrachtet der Verfasser diese Aktivität seitens der Mutter als Finanzierungsersatz, der eine reine Finanzierungsfunktion ausübt.

2. Geldbezogene Eigenfinanzierung

a) Barfinanzierung

Monetäre Finanzierungsmittel können als Bareinlage (in inländischer Währung oder in der Währung des betreffenden Anlagelandes) eingebracht werden. Aufgrund der Devisenknappheit verlangen die Entwicklungsländer im allgemeinen die Einbringung von Devisen. Daher sind ins Land transferierte Finanzie-

mittel überwiegend monetärer Art.

Basis für die Einbringung von Barkapital sind Devisentransfer und Auflösung von Guthaben im Ausland ¹⁾.

1. Bareinbringung durch Devisentransfer

Diese Art der Finanzierung wird als eine "geldbezogene Eigenfinanzierung der originären Kapitalaufbringung" ²⁾ bezeichnet. "Unter originärem Kapital wird solches Kapital verstanden, das erstmalig und direkt in den beiden Gestaltformen Geld- bzw. Sachkapital von den Kapitaleignern ein- bzw. aufgebracht wird." ³⁾

In der Praxis spielt die Finanzierung durch Devisentransfer sowohl in den Entwicklungsländern als auch in Industrieländern eine bedeutende Rolle, so daß vor allem die Regierungen vieler Entwicklungsländer den Transfer von Kapitalanteilen in Devisenform vorschreiben.

Die Bundesrepublik Deutschland hat bis zum Jahre 1961 für die Errichtung von Tochtergesellschaften, Beteiligungen, Übernahme von Majoritätsbeteiligungen, Zweigbetrieben etc. DM 5.610.400 Mrd. investiert, wovon 4.609.800 Mrd. DM in Form von Devisen transferiert wurden. Bis 1965 erhöhte sich die Summe der Direktinvestitionen auf 10.929.600 Mrd. DM bei einem Devisentransfer von 9.585.700 Mrd. DM ⁴⁾. Bis 1972 sind die bundesdeutschen Direktinvestitionen im Ausland auf 25,6 Mrd. DM angestiegen, bei einem Devisentransfer von 22,5 Mrd. DM ⁵⁾.

-
- 1) Vgl. Seifert, Hubertus: Die deutschen Direktinvestitionen im Ausland, a.a.O., S. 42
 - 2) Mattes, Helmut: Finanzierungsvorgänge im Konzern, a.a.O., S. 17
 - 3) Ebenda, S. 11
 - 4) Zahlenquelle: Seifert, Hubertus: Die deutschen Direktinvestitionen im Ausland, a.a.O., S. 94, Tab.8, basierend auf Zahlen des Bundeswirtschaftsministeriums.
 - 5) Vgl. Siemens-Mitteilungen 1/73, Wo deutsches Geld im Ausland arbeitet, Stand 30.6.1972, S. 6 sowie eigene Berechnungen des Verfassers.

Auch bei der Errichtung von ausländischen Tochtergesellschaften in der Türkei spielt die Finanzierung durch Devisentransfer eine erhebliche Rolle. Es wurden von 1951 - 1968 insgesamt US-\$ 94 Mio. für Tochterunternehmen investiert, davon entfielen US-\$ 41.562 Mio. auf Barfinanzierung in Form von Devisen, was 42,3 % entspricht ¹⁾.

Tab. 8: Zur Finanzierung eingebrachte Devisenbeträge amerikanischer Tochterunternehmen in europäischen Ländern	
Jahr	US-\$ Mio.
1963	930
1964	1.368
1965	1.479
1966	1.809
1967	1.480
1968	995

Aufgrund von Angaben des US-Department of Commerce haben sich seit 1960 die amerikanischen Direktinvestitionen in der Bundesrepublik Deutschland verdreifacht. Hauptfinanzierungsart dieser Investitionen ist die Kapitalzufuhr aus den USA in Form von Devisen.

Tab. 9: Direktinvestitionen und Kapitaleinfuhr aus den USA in die Bundesrepublik Deutschland			
Bestand an US-Direktinvestitionen in der BRD		Kapitaleinfuhr aus den USA für Direktinvestitionen	
Jahr	US-\$ Mio.	Jahr	US-\$ Mio.
1960	1.006	1960	133
1962	1.476	1962	347
1964	2.077	1964	492
1965	2.431	1965	353
1966	3.077	1966	614
Quelle: DIVO-Institut, Amerikanische Tochtergesellschaften in der BRD, Analyse und kritische Würdigung, Frankfurt/Main 1968, S. 7			

1) Vgl. Türk. Tageszeitung Milliyet, Bericht der türk. Handelskammer an die internationale Handelskammer, a.a.O.

ii. Auflösung von ausländischen Guthaben

Die Muttergesellschaften haben durch die Auflösung ausländischer Guthaben ein weiteres Finanzierungsmittel für den Aufbau ihrer Tochtergesellschaften. Diese Rückgriffsmöglichkeit auf die im Ausland unterhaltenen Gelder, nachdem ein Transfer in Form von Devisen in das Land der Muttergesellschaft aufgrund der Devisenbeschränkungen der betreffenden Länder - meistens Entwicklungsländer - nicht oder nur teilweise und dann zu einem viel späteren Zeitpunkt möglich ist, stellt in gewisser Hinsicht für die Muttergesellschaft eine weitere Finanzierungsmöglichkeit dar. Sie hat so die Möglichkeit, die bereits im Ausland festliegenden Gelder für Investitionszwecke für neu zu errichtende Tochtergesellschaften zu verwenden, was für die Muttergesellschaft einen neuen Geldtransfer in Devisenform erübrigt oder zumindest reduziert.

Unter die Auflösung von ausländischen Guthaben fallen:

- Freigabe des während oder nach dem zweiten Weltkrieg im Ausland blockierten deutschen Privatvermögens
- Cooley-Fonds
- Lizenzvergabe ins Ausland.

Freigabe des blockierten deutschen Privatvermögens: Dieser Punkt trifft lediglich für deutsche Industrieunternehmen zu. Im Mai 1945 verlor Deutschland durch die bedingungslose Kapitulation das gesamte Auslandsvermögen, denn diese Werte stellten einen großen Teil der Reparationsansprüche an Deutschland dar. Durch die politische und wirtschaftliche Entwicklung auf internationaler Ebene wurde dieses Vermögen jedoch im Laufe der Zeit zum Teil an seine Eigentümer in Deutschland zurückgegeben. Diese freigegebenen Beträge konnten nun wieder für zu errichtende Tochterunternehmen Verwendung finden. Hauptsächlich in der Schweiz, in Argentinien, Kolumbien, Portugal, Indien, Pakistan, in der Türkei und in Südafrika können nicht erfaßte Restbestände des deutschen Vorkriegsvermögens aus privaten Direktinvestitionen

vorhanden sein ¹⁾.

Südafrika hat z.B., wie die South African Reserve Bank bekanntgab, zwischen Juli 1962 und Dezember 1963 6,5 Mio. Rand (ca. 36 Mio. DM) freigegeben. Es durfte allerdings nur ein sehr geringer Teil dieses Geldes in die Bundesrepublik Deutschland transferiert werden. Der Rest mußte wieder in Südafrika investiert werden. Das gesamte deutsche Vermögen in der Südafrikanischen Union belief sich auf 9 Mio. Rand (rund 49,5 Mio. DM). 1,3 Mio. Rand stehen jedoch unter der Verwaltung des Custodian of Enemy Property, da die Empfänger entweder in der DDR leben oder nicht bekannt sind ²⁾.

Cooley-Fonds ³⁾: Speziell in bezug auf die Entwicklungsländer neigen amerikanische Investoren dazu, Dollar-Investitionen auf das notwendigste Minimum zu beschränken. Der Grund hierfür sind währungspolitische Risiken. Man versucht also, mit den im Anlageland aufgenommenen Mitteln die dort entstehenden Ausgaben zu decken. Aufgrund der ständigen Kapitalknappheit der Entwicklungsländer stehen Finanzmittel jedoch nicht in ausreichendem Maße zur Verfügung. So verabschiedete 1957 der amerikanische Kongreß speziell um diesem Mangel abzuhelpfen das Cooley Amendment zum Public Law 480 ⁴⁾. Durch diesen Zusatz zum Public Law 480 wird es möglich, einen Teil der Summen, die die einzelnen Entwicklungsländer in ihren Landeswährungen an die amerikanische Regierung für die Lieferung von Agrarüberschüssen zahlen, an qualifizierte Unternehmungen auszuliehen (sog. Cooley-Loans).

Das Public Law 480 plus Cooley Amendment machen es möglich, ein Viertel der in Landeswährung erzielten Beträge, die aus dem Export von US-Agrar-Überschüssen resultieren, als Dar-

1) Vgl. Seifert, H.: Die deutschen Direktinvestitionen..., a.a.O., S. 56 sowie Deutsche Bundesbank, Die deutschen Direktinvestitionen im Ausland, in: Monatsberichte der Deutschen Bundesbank, Frankfurt/M. Dezember 1965

2) Vgl. Seifert, H.: Die deutschen Direktinvestitionen ..., a.a.O., S. 56

3) Dem amerikanischen Kongreßabgeordneten Harold D. Cooley ist der Zusatz zum Public Law 480 zu verdanken.

4) Vgl. Agricultural Trade Development and Assistance Act of 1954 (Public Law 480, Title 1), Sec. 104(e)

lehen an Privatunternehmungen zu vergeben. Als Darlehensnehmer kommen in Frage:

- amerikanische Unternehmen, Tochtergesellschaften und Fertigungsstätten, wenn die Darlehen dazu dienen, den US-Handel zu fördern und die Geschäftstätigkeit in den entsprechenden Ländern weiter zu entwickeln;
- amerikanische Fertigungsstätten, Unternehmen und Tochtergesellschaften sowie private Unternehmungen des Anlagelandes, wenn die Darlehen der Erweiterung des Marktes für amerikanische Agrarprodukte dienlich sind.¹⁾

Tab. 10: Cooley-Loans im Fiskaljahr 1970	
Land	Dollargegenwert
Bolivien	45.000
Peru	373.000
Korea	1.166.127
Tunesien	1.000.000
Indien	29.475.000
Israel	786.000
Pakistan	721.000
Gesamt	33.560.127
<u>Quelle:</u> US Overseas Private Investment Incentive Programs in 1970, Office of Private Resources, Agency for International Development for the Overseas Private Investment Corporation (OPIC), Washington, November 1970, S. 31	

Die aus obiger Tabelle ersichtlichen Summen mit einem Gesamtwert von 33,6 Mio. US- $\text{\$}$ wurden im Fiskaljahr 1970 für die Errichtung bzw. Erweiterung von amerikanischen Tochtergesellschaften und Fertigungsstätten in den genannten sieben Ländern verwendet.

1) Vgl. Aids to Business (Overseas Investment), Washington 1960, S. 20 und Bulutoglu, Kenan: Türkiye'de yabancı sermaye (deutsch: Fremdkapital in der Türkei), Istanbul 1970, S. 149 f.

In den Jahren 1959 - 66 erhielten 24 amerikanische Unternehmungen für die Errichtung von Tochtergesellschaften in der Türkei einen Gesamtbetrag von 489 Mio. TL aus dem Cooley-Fonds, wobei 150 Mio. TL für die Errichtung der Eregli Demir Celik Fabrikalari (Eisen- und Stahlwerk in Eregli) bei einer amerikanischen Majoritätsbeteiligung investiert wurden ¹⁾.

Lizenzvergabe ins Ausland: Wir wollen hier jedoch nur solche Lizenz-einnahmen behandeln, die für eine Muttergesellschaft aus der Vergabe von Lizenzen an fremde Unternehmungen im Ausland resultieren. Diese durch die Vergabe von Lizenzen ins Ausland erzielten Beträge werden von den ausländischen Lizenznehmern auf bestimmte Konten eingezahlt, um dann an die Lizenzgeber transferiert zu werden.

Da diese Lizenzgebühren aufgrund der Devisenknappheit, insbesondere in Entwicklungsländern, sehr häufig nicht oder erst zu einem viel späteren Zeitpunkt transferiert werden können, schreiben die Regierungen vieler Länder den Lizenzgebern vor, einen Teil dieser somit blockierten Gelder im Land des Lizenznehmers zu investieren. Auf diese Weise sind häufig Unternehmungen gezwungen, diese Beträge für die Errichtung von Tochtergesellschaften oder Fertigungsstätten einzusetzen.

iii. Problematik der Barfinanzierung

Die am häufigsten auftretende Form der Barfinanzierung ist der Devisentransfer, weil die Regierungen der Anlageländer - hier sind vor allem Entwicklungsländer gemeint - überwiegend darauf bestehen, daß die investierenden Unternehmungen Bar-mittel in Form von Devisen einbringen. Für wirtschaftlich schwächere Industrieländer bzw. Länder, die sich zum Zeitpunkt der Durchführung der beabsichtigten Auslandsinvestitionen in einer wirtschaftlichen Krise befinden und deren Landeswährung somit augenblicklich nicht attraktiv ist, tritt das Problem des Ausweichens auf eine harte Währung, das mit

Kursverlusten verbunden sein kann, auf. Ein weiteres Problem bei Einbringung von Devisen besteht im Falle einer Abwertung der Währung des Anlagelandes. Die sich hier ergebende Frage ist, ob das beim Industrieministerium registrierte, durch die Muttergesellschaft eingebrachte Kapital aufgrund der stattgefundenen Abwertung eine Wertangleichung erfährt, d.h. ob der Wert des eingebrachten Devisenkapitals steigt. Ist dies nicht der Fall, würde bei einem Kapitalrücktransfer in das Mutterland für die investierende Unternehmung ein erheblicher Verlust entstehen.

Verglichen mit dem Devisentransfer spielt die Finanzierung durch Auflösung ausländischer Guthaben eine untergeordnete Rolle. So ist z.B. die Freigabe des blockierten deutschen, privaten Vorkriegsvermögens als Finanzierungsart nicht von großer Bedeutung, weil sie nur jenen deutschen Unternehmungen überhaupt eine Finanzierungsmöglichkeit bietet, die vor dem Krieg in den betreffenden Ländern Geld investiert hatten, das dann aufgrund des für Deutschland verlorenen Krieges beschlagnahmt wurde. Die Bedeutung des Cooley-Fonds als Finanzierungsquelle für amerikanische Auslandsinvestitionen hingegen ist wesentlich größer, stellt jedoch nur für jene amerikanischen Unternehmungen eine Finanzierungsmöglichkeit in Landeswährung des jeweiligen Anlagelandes dar, die als Darlehensnehmer die bereits ausführlich beschriebenen Voraussetzungen erfüllen. Somit sind also der Anzahl der interessierten amerikanischen Kreditnehmer von vornherein Grenzen gesetzt. Der Einsatz der durch Lizenzvergabe erzielten und in Entwicklungsländern blockierten Gelder ist für die Errichtung von Auslandstöchtern ebenfalls nur für bestimmte Gesellschaften anwendbar, da nur wenige Unternehmungen in der Lage und bereit sind, überhaupt Lizenzen ins Ausland zu vergeben. Der Verfasser betrachtet daher die Auflösung von ausländischen Guthaben als eine besondere, jedoch wenig gebräuchliche Finanzierungsart, da sie nur bestimmten Kreisen zugänglich ist.

II. Indirekte Finanzierung seitens der Muttergesellschaft

1. Finanzierung durch die von der Muttergesellschaft errichteten Finanzierungsgesellschaften

Die Finanzierung der ausländischen Tochtergesellschaften kann einmal direkt durch Mittel, die seitens der Muttergesellschaft zur Verfügung gestellt werden, erfolgen und zum anderen durch von der Muttergesellschaft errichtete Finanzierungsgesellschaften.

HAHN teilt diese Finanzierungsgesellschaften in drei Gruppen ein. Einmal in die "reine Finanzierungsgesellschaft", die Mittel durch Anleihen beschafft und Konzernmitgliedern bzw. Geschäftsfreunden Darlehen gewährt. Hierbei gibt es auch Finanzierungsgesellschaften, die darüber hinaus charakterisiert sind als "konzerninterne Clearingstellen", deren Geschäft nicht nur Anleihen und Darlehen sind, sondern das durch Guthaben und Verbindlichkeiten seitens der und gegenüber den Konzernmitgliedern ergänzt wird. Die zweite Gruppe ist eine sogenannte "Beteiligungs- und Finanzierungsgesellschaft", die sowohl die Gewährung von Darlehen als auch den Erwerb von Beteiligungen durch Anleihen finanziert. Die dritte Form, die "Konzern-Holding", stellt eine Kombination dar. Sie finanziert den Erwerb von Beteiligungen mit Eigenkapital, gibt langfristige Darlehen durch Obligationen und stellt die übrigen Kredite aus Mitteln der Konzernmitglieder zur Verfügung. ¹⁾

"Es handelt sich nicht um Holding-Gesellschaften im ursprünglichen Sinn, daher ist der Terminus irreführend. Ihren Namen erhielten diese Gesellschaften nach dem Gesetz vom 31. Juli 1929 über die Besteuerung von Holding-Gesellschaften in Luxemburg. Danach gilt jede Gesellschaft als Holding, deren einzige Aufgabe es ist, sich an anderen luxemburgischen oder ausländischen Gesellschaften zu beteiligen und diese Beteiligungen zu verwalten, und die keine eigene wirtschaftliche oder industrielle Aktivität entfaltet." ²⁾

1) Hahn, Oswald: Struktur der Bankwirtschaft, 3. Teil: Die Spezialbanken im nationalen Bereich I (Die Investitionsbanken), Nürnberg 1973, S. 539 - 540

2) Wielens, Hans: Die Emission von Auslandsanleihen, Diss. Wiesbaden 1968, S. 36

Großunternehmungen sind in erster Linie an der Erschließung ausländischer Kapitalmärkte zur Deckung des Kapitalbedarfs ihrer Tochtergesellschaften interessiert. Aufgrund des starken Ineinandergreifens internationaler Warenmärkte in der Nachkriegszeit wollten viele große Unternehmen nicht mehr nur auf nationaler Ebene tätig sein, sondern sich an ausländischen Unternehmungen beteiligen oder diese vollkommen übernehmen, ja sogar eigene Tochtergesellschaften im Ausland gründen. Besonders stark engagierten sich hier die amerikanischen Großunternehmen in Europa, doch auch in Europa kristallisierten sich nach und nach viele multinationale Unternehmungen heraus.

Es ergab sich nun, daß die großen Unternehmungen bei ihren Finanzplanungen nicht nur die vorhandenen einheimischen Finanzierungsquellen berücksichtigten, sondern für die Finanzierung ihrer Investitionen im Ausland auch ausländische Finanzierungsquellen prüfen ¹⁾.

"Um die internationalen Kapitalquellen ausnützen zu können, wurden und werden von den großen multinationalen Unternehmungen besondere internationale Tochtergesellschaften gegründet, deren Sinn in der Regel in der Erschließung der ausländischen Kapitalmärkte für die Finanzierung von Auslandsinvestitionen liegt." ²⁾ Aus steuerlichen Gründen werden die oben genannten Gesellschaften in Luxemburg, Delaware (USA), Toronto und Curaçao errichtet.

In Luxemburg wurden folgende Holding- bzw. Finanzierungsgesellschaften gegründet ³⁾:

1) Vgl. Rabock, H.: Overseas Financing for U.S. International Business (The Journal of Finance), Chicago/III., Vol. XXI (1966), S. 298 ff.

2) Wielens, Hans: Die Emission von Auslandsanleihen, a.a.O., S. 35

3) Vgl. ebenda, S. 36 f.

Monsanto International Finance Co.,
Amoco Oil Holdings,
International Standard Electric Holdings,
Honeywell International Finance Co.,
Mobil Oil Holdings,
DuPont Europa Holdings,
Uniroyal Holdings,
AEG-Telefunken-Finanzholding,
Thyssen Investment,
Beecham International Holdings,
Transalpine Holdings,
BASF Holding,
Siemens-Europa-Finanz.

Delaware ist Sitz von:

B.F. Goodrich International Finance Co.,
Bristol-Myers International Finance Co.,
W.R. Grace Overseas Development Corp.,
Owens-Corning Fibreglass International Corp.,
General Foods Overseas Development Corp.,
Phillip Petroleum International Investment Co.,
Warner-Lambert International Corp.,
Marathon International Finance Co.,
Pepsico Overseas Corp.,
John Deere Overseas Capital Corp.,
International Harvester Overseas Capital Corp.,
Cincinnati International Finance Corp. etc.

Die drei nachstehend aufgeführten Holdinggesellschaften,
an denen Siemens mit 100 % beteiligt ist, finanzieren die je-
weils genannten Siemens-Auslandstöchter.

- Siemens-Europa-Beteiligungen AG, Zürich

- (1) Siemens S.A., Brüssel, Beteiligung ca. 100 %
- (2) Siemens A/S, Kopenhagen, Beteiligung 100 %
- (3) Siemens Elettra S.p.A., Mailand, Beteiligung 100 %
- (4) Siemens Nederland N.V., Den Haag, Beteiligung 100 %

- (5) Siemens Norge A/S, Oslo, Beteiligung 100 %
- (6) Siemens AG Österreich, Wien, Beteiligung 56 %
- (7) Siemens Companhia de Electricidade, Lissabon, Beteiligung ca. 100 %
- (8) Siemens AB, Stockholm, Beteiligung 100 %
- (9) Siemens-Albis-AG, Zürich, Beteiligung 80 %
- (10) Siemens S.A., Madrid, Beteiligung 80 %

- Siemens Overseas Investment Limited, Pointe Claire,
P.Q. (Canada)

- (1) Siemens S.A., Buenos Aires, Beteiligung ca. 66 %
- (2) Siemens S.A., Sao Paulo, Beteiligung ca. 92 %
- (3) Siemens Canada Limited, Montreal, Beteiligung 100 %
- (4) Siemens S.A., Bogota, Beteiligung ca. 100 %
- (5) Siemens S.A., Mexico, Beteiligung 97 %
- (6) Siemens (PTY) Ltd., Johannesburg, Beteiligung 52,5 %
- (7) Siemens Industries Ltd., Richmond (Vic.), Beteiligung 100 %

- Siemens-Asia Investment AG, Zürich

- (1) Siemens India Ltd., Bombay, Beteiligung 25,5 % - Siemens AG 25,5 %
- (2) Siemens Pakistan Eng. Co. Ltd., Karachi, Beteiligung 51 %
- (3) Simko Ticaret ve Sanayi A.S., Istanbul, Beteiligung 51 %
- (4) Türk Siemens Kablo ve Elektrik Sanayi A.S., Mudanya, Beteiligung 51 %

Quelle: Geschäftsbericht 1971/72 der Siemens AG, S. 16

Die Bayer AG hat für die Verwaltung und Finanzierung ihrer Auslandsgesellschaften die Bayer Foreign Investments Ltd. (Bayforin), Toronto (Bayer-Beteiligung 99,9 %) ¹⁾.

1) In der Praxis spricht man dann von Auslandsbeteiligungen, wenn Anteile an ausländischen Unternehmungen durch Direktinvestitionen geschaffen oder übernommen werden. Beträgt der Anteil an der Auslandsunternehmung weniger als 50 %, handelt es sich um eine reine Beteiligungsgesellschaft im Ausland. Bei 51%iger oder höherer Beteiligung handelt es sich bereits um eine Auslandstochter.

Tab. 11: Die Bayforin-Investitionen per 31.12.1971		
Land	Anzahl der Beteiligungsgesellschaften	Investitionen in Mio. US-\$
Europa	50	53,2
Noramerika	2	20,8
Mittelamerika	11	3,6
Südamerika	19	32,3
Südafrika	7	2,0
Australien/Neuseeland	2	2,2
Gesamt	91	114,1

77 der obengenannten 91 Beteiligungsgesellschaften sind Mehrheitsbeteiligungen von Bayforin. Diese werden also im Sinne dieser Arbeit als Bayer-Auslandstöchter betrachtet.

Außer Bayforin unterhält die Bayer AG noch die Bayer Finance S.A., Luxemburg (Bayer-Anteil 99,9 %) mit Tochtergesellschaft Bayer International Finance N.Y., Willemstad, Curaçao (100 % Beteiligung der Bayer Finance S.A., Luxemburg). Zweck dieser Gesellschaften sind Verwaltung und Finanzierung von Gesellschaften der Bayer-Gruppe ²⁾.

Die Deckung des Finanzbedarfs der Auslandsbeteiligungen von AEG-Telefunken erfolgt durch die AEG-Telefunken Interfinanz AG, Zürich, und die AEG-Telefunken Finanz-Holding S.A., Luxemburg.

Die AEG-Telefunken-Gruppe besitzt in 32 Ländern Tochtergesellschaften für Fabrikation und Vertrieb, die sich wie folgt aufgliedern:

1) Vgl. Geschäftsbericht 1971 der Farbenfabriken Bayer AG, Leverkusen, S. 32 - 34

Tabelle 12: Tochtergesellschaften der AEG-Telefunken-Gruppe		
Ausländische Tochtergesellschaften mit Mehrheitsbeteiligung	Fabrikationsgesellschaften	Vertriebsgesellschaften
Europa	9	32
Afrika	1	1
Amerika	5	11
Asien und Australien	1	6
Gesamt	16	50
Quelle: Geschäftsbericht AEG-Telefunken 1971, S. 42		

Die Finanzierung der ausländischen Tochtergesellschaften von DuPont erfolgt einmal durch die DuPont Europa Holding S.A., Luxemburg, und zum anderen durch die DuPont Overseas Finance N.V., Curaçao. Im europäischen Raum unterhält DuPont sieben Tochtergesellschaften mit nahezu 100%iger Beteiligung in Belgien, der Bundesrepublik Deutschland, in Italien, Frankreich, Luxemburg, in der Schweiz, in England und neun Übersee-Tochtergesellschaften in Venezuela, Brasilien, Chile, Kolumbien, Peru, Mexico, Australien und Taiwan. ¹⁾

2. Geldbezogene Fremdfinanzierung

a) Finanzierung durch Kredite der internationalen Finanzkorporationen mit Bürgschaft durch die Muttergesellschaft

Die Muttergesellschaften haben die Möglichkeit, die Errichtung ihrer ausländischen Tochtergesellschaften durch internationale Finanzkorporationen finanzieren zu lassen. In diesem Falle übernimmt die Muttergesellschaft die Bürgschaft.

Unter internationale Finanzkorporationen fallen:

- Die International Finance Corporation (IFC), eine Tochtergesellschaft der Weltbank. Sie fördert die Gründung und Er-

1) Vgl. DuPont-Geschäftsbericht 1971, Hrsg. DuPont de Nemours International S.A., Genf/Schweiz, S. 5, 11 und 12

weiterung von ausländischen Tochtergesellschaften, indem sie entweder Kredite gewährt und/oder Beteiligungen übernimmt, speziell in Entwicklungsländern, die Mitglieder von ihr sind.

Ziel der 1956 gegründeten IFC war es, private Unternehmen bei der Finanzierung ihrer Auslandsinvestitionen durch das Zurverfügungstellen von Krediten zu unterstützen. Seit der Satzungsänderung im Jahre 1961 hat die IFC auch die Möglichkeit, nicht nur Darlehen zu gewähren, sondern ebenso eine Beteiligungsfinanzierung durchzuführen. 1963/64 überstieg diese Finanzierungsart zum ersten Mal die Vergabe von Darlehen ¹⁾. Aufgabe der IFC ist es auch, die Errichtung multinationaler Gemeinschaftsunternehmen zu fördern, indem sie versucht, bei Investitionen in Entwicklungsländern private Unternehmer aus den Industrie- und Entwicklungsländern zusammenzubringen ²⁾. Die von ihr für Beteiligungen bereitgestellten Mittel sind nicht langfristig angelegt, sondern werden, sobald das Projekt angelaufen ist, wieder verkauft und für neue Projekte bereitgestellt ³⁾. Bei Ablauf des Geschäftsjahres 1968/69 (zum 30.6.1969) hatten die seit Errichtung des Instituts gemachten IFC-Investitionen 365 Mio. US-\$ erreicht. Dieser Betrag ging in 39 Länder an 131 Unternehmen mit Projektkosten von insgesamt 2.165 Mio. US-\$ ⁴⁾.

-
- 1) Vgl. Gamedinger, Dieter: Die Förderung privater und öffentlicher Betriebe in Entwicklungsländern aus der Sicht internationaler Finanzierungsinstitute, insbesondere der Weltbank-Gruppe, in: Gemeinwirtschaft und Unternehmerwirtschaft, Festgabe für Rudolf Johns, Göttingen 1965, S. 376
 - 2) Details über IFC s. Banker, J.C.: The International Finance Corporation and Origin, Operations and Evaluation, New York 1968
 - 3) Vgl. hierzu IFC: Allgemeine Geschäftsgrundsätze, Washington 1967
 - 4) Vgl. IFC-Geschäftsbericht 1968/69, Washington 1969

Die IFC übt also bei der Finanzierung von Auslandstöchtern zwei Funktionen aus. Einmal fungiert sie als Kreditgeber, d.h. sie finanziert durch die Vergabe von Darlehen und Krediten mit Bürgschaft der Muttergesellschaft und zum anderen tritt sie als Kapitalbeteiligungsgesellschaft auf; sie erwirbt also Beteiligungen an Tochtergesellschaften im Ausland, um diese so mit Eigenkapital zu versorgen ¹⁾. Da es sich jedoch nur um kurzfristige Beteiligungen handelt, ist man seitens der IFC daran interessiert, "daß sich die Beteiligungen möglichst bald "liquidieren" (entweder durch Tilgung seitens der finanzierten Unternehmung oder durch Verkauf an Interessenten)" ²⁾.

- An zweiter Stelle kommt die Europäische Investitionsbank in Luxemburg. Bei ihr handelt es sich "um eine Entwicklungsbank mit Verteilerfunktion" ³⁾, d.h. die Mittelbeschaffung erfolgt in Ländern des Auslands mit Überschuß und der Mitteleinsatz kommt in jenen Ländern zur Anwendung, die Defizite zu verzeichnen haben.

Die Europäische Investitionsbank finanziert die Investitionen europäischer Großunternehmungen im EG-Raum bzw. in den assoziierten Ländern. Zum Teil gibt sie ihre Kredite jedoch nicht direkt, sondern über internationale Banken in den betreffenden Ländern. In allen Fällen ist jedoch die Bürgschaft durch die Muttergesellschaft erforderlich. Sie übt also bei der Finanzierung von Auslandstöchtern im europäischen Raum eine reine Kreditgeberfunktion aus und erwirbt keine Beteiligungen.

1) Vgl. Hahn, Oswald: Struktur der Bankwirtschaft, 3. Teil, Die Spezialbanken im nationalen Bereich I, a.a.O., S. 557

2) Ebenda

3) Ebenda, S. 528

"Banksysteme mit ausgesprochender Verteilungsfunktion. Das gilt für alle Länder, in denen sich Auslandsfinanzierung und Auslandsinvestition in etwa die Waage halten: Belgien - Luxemburg, die Niederlande und Großbritannien. Man kann in einer solchen Struktur das Charakteristikum von Ländern mit übernationalen Finanzplätzen sehen." Hahn, Oswald: Struktur der Bankwirtschaft, 1. Teil: Typologische Betrachtung der Banken, Nürnberg 1972, S. 51

- Noch zu erwähnen sind hier die Société Financière Européenne (SFE) in Paris und die Banque Européenne de Crédit à Moyen Terme ¹⁾.
- Die Finanzierung der ausländischen Tochtergesellschaften im asiatischen Raum erfolgt durch die Private Investment Co. for Asia S.A. (PICA).
- Interessante Finanzierungsmöglichkeiten für Mittel- und Südamerika bietet die ADELA Investment Company S.A. ²⁾. Sie wurde im Jahre 1964 als Aktiengesellschaft von 240 führenden Banken und Industrieunternehmungen aus 23 Ländern gegründet. Ihre Aufgabe ist es, durch private Initiative und Übernahme von Beteiligungen an einheimischen Handels- und Industrieunternehmungen, in neuerer Zeit sogar an Touristik-Unternehmungen, kleine Unternehmen und solche mittlerer Größe zu gründen und zu unterstützen. Dies geschieht u.a. durch Kapitalbeteiligungen, Vermittlung von Darlehen und eine möglichst befristete Zurverfügungstellung von Experten. Die ADELA gibt also nicht nur Kapital, sondern darüber hinaus besteht ihre Hilfe auch in der Beratung der Firmen in Fragen der Unternehmensführung, Vermittlung technischer Kenntnisse und fachlicher Dienstleistungen durch ihr nahestehende Gesellschaften.

Seit ihrem Bestehen hat die ADELA Gesamtinvestitionen von 1,6 Mrd. US- $\text{\$}$ mobilisiert und neue Projekte im Werte von 632 Mio. US- $\text{\$}$ technisch und wirtschaftlich vorbereitet, wobei sie als Projektplaner und Konsortialführer aufgetreten ist. Im Augenblick ist die ADELA als Partner und Darlehensgeber an mehr als 300 Projekten beteiligt.

Die Gewährung von mittel- und langfristigen Finanzkrediten durch die obengenannten Finanzkorporationen und Investmentgesellschaften an die betreffenden Tochter- oder Beteiligungsgesellschaften im Ausland erfolgt auch hier in der Regel bei Haftung der Muttergesellschaft.

-
- 1) Vgl. Bayer, W.F.: Die Finanzierung von Auslandsinvestitionen, Überlegungen aus unternehmerischer Sicht, in: FAZ vom 7.2.1970, S. 17
 - 2) Zu den Informationen über ADELA vgl. Vorträge im Hause Siemens AG, München 1972, über Auftragsfinanzierung.

b) Finanzierung durch staatliche bzw. halbstaatliche Institutionen im Mutterland

In bestimmten Ländern haben die Muttergesellschaften auch die Möglichkeit, ihre Auslandsinvestitionen durch staatliche bzw. halbstaatliche Institutionen finanzieren zu lassen.

i. Finanzierungsmöglichkeiten in den USA

In den USA vorhandene Institutionen obiger Art sind die Overseas Private Investment Corporation (OPIC) und die Export-Import Bank of the United States (Eximbank).

(1) Alle innerhalb des Geschäftsbereiches der Agency for International Development zur Förderung privater Investitionen im Ausland liegenden Instrumente sind in Händen der Overseas Private Investment Corp.

Zweck der Gründung der Agency for International Development (AID) als Behörde des amerikanischen Außenministeriums durch den Foreign Assistance Act of 1961 war eine einheitliche Verwaltung der amerikanischen Hilfsprogramme für das Ausland ¹⁾. Die AID übernahm die Funktion der zwei Organisationen für Entwicklungshilfe, der International Cooperation Administration (ICA) und des Development Loan Fund (DLF) und darüber hinaus das bis zu diesem Zeitpunkt von der Export-Import-Bank verwaltete Cooley-Loan-Programm. Im Rahmen dieser Umgliederung wurden die Instrumente der Vorläufer-Organisationen ebenfalls der AID übertragen, d.h. die Gewährung von US- $\S$ -Darlehen aus dem DLF, die Gewährung von Darlehen aus dem Cooley-Loan-Programm in Landeswährung durch die Export-Import-Bank sowie die Verwaltung der Investitions Garantien gegen politische Risiken von der ICA. ²⁾

1) Vgl. Agency for International Development (Hrsg.): The AID Program, Washington 1964; Agency for International Development (Hrsg.), AID in Summary, Washington 1965

2) Vgl. Haubold, Dietmar: Entwicklung und Förderung der amerikanischen Direktinvestitionen, in: Förderung privater Direktinvestitionen, Veröffentlichung des HWWA-Instituts für Wirtschaftsforschung, Hamburg, hrsg. von H.-E. Scharrer, Hamburg 1972, S. 148

Aufgrund des Foreign Assistance Act von 1961 hat die AID das Recht, öffentlichen und privaten Unternehmungen sowohl in den USA als auch im Ausland Finanzierungsmittel in US-\$ zu gewähren ¹⁾. Somit haben die einheimischen Muttergesellschaften, deren Auslandstöchter und ausländische Fertigungsstätten die Möglichkeit, Finanzierungsmittel in US-\$ für die Neuerrichtung bzw. Erweiterung von Auslandsunternehmungen zu erhalten ²⁾. Die Darlehensvergabe unterliegt jedoch strengen Bedingungen:

- Standort des zu finanzierenden Projektes muß ein befreundetes Entwicklungsland sein. Das Projekt selbst muß zur wirtschaftlichen Entwicklung des entsprechenden Landes beitragen.
- Die AID macht für die Gewährung von Darlehen zur Voraussetzung, daß erst dann von ihr Zusagen gegeben werden, wenn keine Finanzierungsmöglichkeiten seitens anderer privater oder öffentlicher Finanzierungsquellen sowohl in den USA als auch im Ausland bestehen, wenn also ohne ihre Hilfe die geplanten Auslandsinvestitionen nicht durchgeführt werden können. Dies bedeutet, daß das zu einer Investition im Ausland bereite Unternehmen zuerst jedoch alle anderen Möglichkeiten untersuchen bzw. ausschöpfen muß. ³⁾
- Die Mindesthöhe der von AID vergebenen Darlehen beträgt 1 Mio. US-\$. Bei Unterschreitung dieser Summe haben die Auslandstöchter der amerikanischen Unternehmungen die Möglichkeit, sich an regionale Entwicklungsbanken zu wenden, die wiederum Darlehen in großem Umfang von AID bekommen.
- Darüber hinaus darf die Verwendung dieser Darlehen keinerlei negative Auswirkung auf die amerikanische Wirtschaft haben. Die Finanzierung besteht nahezu ausschließlich aus

1) Vgl. Foreign Assistance Act of 1961, Sections 201 and 251

2) Vgl. o.V.: Financing International Operations, American Management Association, New York 1965, S.72

3) Auch andere öffentliche Organisationen wie z.B. die Weltbank, Export-Import-Bank und regionale Entwicklungsbanken machen zur Voraussetzung, daß an erster Stelle private Finanzierungsquellen auszunützen sind. Vgl. o.V.: Financing International Operations, a.a.O., S. 71 f.

amerikanischen Sacheinlagen (wegen des Zahlungsbilanzgleichgewichts). Die zuletzt genannte Bedingung besteht bereits seit 1959 und wurde damals speziell für den Development Loan Fund eingeführt ¹⁾.

- Wenn die Relation Fremdkapital - Eigenkapital den Wert 2 : 1 übersteigt, werden von AID keine Darlehen für die Finanzierung des Umlaufvermögens einer Auslandstochter gegeben. Die von AID durchgeführte Finanzierung übersteigt in Normalfällen nicht die Hälfte des jeweiligen Projekts. ²⁾

Im Fiskaljahr 1968 wurden Development Loans im Werte von insgesamt 888,8 Mio. US-\$ genehmigt. Von diesen Darlehen gingen lediglich 13,2 Mio. US-\$ an private Unternehmungen ³⁾.

(2) Die Export-Import-Bank der Vereinigten Staaten hat eine Vielzahl von Programmen. Doch nur die Vergabe von langfristigen Darlehen in US-\$ für den Erwerb von Kapitalgütern, Ausrüstungen und damit im Zusammenhang stehenden technischen Dienstleistungen in den Vereinigten Staaten betrifft unmittelbar die Förderung von Direktinvestitionen. Darlehen dieser Art werden prinzipiell nur an die Darlehensnehmer im Ausland direkt, an amerikanische Unternehmungen mit Betriebsstätten im Ausland und an amerikanische Auslandstöchter vergeben. ⁴⁾

1) Vgl. Agency for Operations Development, Aids to Business (Overseas Investment), Washington 1966, S. 76 f.

2) Vgl. Wigglesworth, E.F.-Schubert, F.M.: International Financing Institutions of the United States Government, in: Reiman, G. und Wigglesworth, E.F. (Hrsg.), The Challenge of International Finance, New York - London-Sydney-Toronto 1966, S. 747

3) Vgl. Agency for International Development (Hrsg.), Operations Report, Fiscal Year 1968, Washington 1969, S. 68 und Working with Private Enterprise, 1968, Operations of the Office of Private Resources, Washington 1968, S. 17

4) Vgl. Export-Import-Bank of the United States, Participation Financing, Washington, December 1969, S. 2

ii. Finanzierungsmöglichkeiten in Großbritannien

Für die Finanzierung von Auslandsinvestitionen der großen Unternehmungen Englands kommen die Commonwealth Development Corp. (CDC) und die Commonwealth Development Finance Company (CDFC) in Frage.

(1) Die ursprüngliche Tätigkeit der 1948 gegründeten CDC beschränkte sich auf die nach 1948 unabhängig gewordenen Commonwealth-Länder sowie auf die abhängigen überseeischen Gebiete. Diese ländermäßige Einschränkung wurde jedoch im Jahre 1969 aufgehoben. Es ist allerdings für die CDC jeweils die Zustimmung des Ministers für überseeische Entwicklung notwendig, um auch in anderen Staaten tätig sein zu können ¹⁾.

Die Tätigkeit der CDC soll auf kommerziellen Grundsätzen basieren. Ihre Aufgabe ist es, die Staaten in Übersee bei der wirtschaftlichen Erschließung ihrer Ressourcen durch eigene Investitionen, die auf einen entsprechenden Gewinn schließen lassen, zu unterstützen ²⁾. "In Erfüllung dieses Auftrages führt sie entweder ausgewählte Projekte selbst durch oder tätigt Investitionen durch den Erwerb von Beteiligungen oder durch Kredit- und Anleihegewährung an Beteiligungsgesellschaften sowie an staatliche Stellen und Körperschaften des öffentlichen Rechts. Bevorzugt werden besonders 'joint ventures' mit lokalen Unternehmern und lokalem Kapital." ³⁾

"Die Förderung britischer Direktinvestitionen in Entwicklungsländern gehört dagegen nicht zu den Programmpunkten der CDC. Das schließt nicht aus, daß sich die CDC an der Finanzierung britischer Tochtergesellschaften im Ausland beteiligt. Die dabei von der CDC gesetzten Konditionen sind jedoch in keiner Weise günstiger als diejenigen, die einem ausländischen Unternehmen eingeräumt worden wären." ⁴⁾ Es ist jedoch die

1) Vgl. CDC Report and Accounts 1969, London 1970, S. 7

2) Vgl. CDC, CDC Partners in Development, London o.J., S. 2

3) Boeck, Klaus: Entwicklung und Förderung der britischen Direktinvestitionen, in: Förderung privater Direktinvestitionen, Veröffentlichung des HWWA-Instituts für Wirtschaftsforschung Hamburg, Hamburg 1972, S. 287

4) Ebenda

Absicht der britischen Regierung, in Zukunft die CDC in die Förderung englischer Direktinvestitionen in den Entwicklungsländern einzuschalten.

(2) Die CDFC wurde 1953 als Aktiengesellschaft gegründet. Ihre Anteilseigner (ca. 160) sind überwiegend Vertreter der Londoner Banken und der englischen Industrie ¹⁾. Ihr Bestehen verdankt die CDFC einem Beschluß der Finanzminister der Commonwealth-Länder, wobei 45 % des Gründungskapitals von der Bank von England eingebracht wurden ²⁾. Die Bank von England hat jedoch keinen Einfluß auf die Geschäftsführung der CDFC.

Diese Gesellschaft hat die Aufgabe, den Kapitalbedarf der Kapitalnehmer in den Commonwealth-Ländern zu decken, für die eine Finanzierung über den Kapitalmarkt und dabei besonders über den Londoner Kapitalmarkt unmöglich ist ³⁾. Es ist durchaus auch denkbar, daß britische Unternehmen Kapital für die Gründung oder Erweiterung von Auslandstöchtern von der CDFC erhalten. Es werden hier allerdings Konditionen in Ansatz gebracht, die den herrschenden Marktbedingungen entsprechen. Es gehen von der CDFC also keine Anreize zur Vornahme von Direktinvestitionen aus.

iii. Finanzierungsmöglichkeiten in Frankreich

Für französische Investoren gab es bisher keinerlei Finanzierungsmöglichkeiten für Auslandsinvestitionen. Da die französische Regierung jedoch an der Auslandstätigkeit privater Investoren stark interessiert war und auf diesem Gebiet Erleichterungen schaffen wollte, gibt es seit 1967 die drei folgenden Finanzierungsmöglichkeiten ⁴⁾:

-
- 1) Vgl. The CDFC, Reprinted from the Banker's Magazine, Vol. CCVII, Jan. and Febr. 1969, S. 3
 - 2) Vgl. The DCFC, a.a.O., S. 3
 - 3) Vgl. ebenda, S. 4 und 5
 - 4) Vgl. Leygues, J.: Le Financement des Entreprises Industrielles, Commerciales, Artisanales et Agricoles par le Crédit à Moyen et à Long Terme, Paris 1967

- mittelfristige Kredite der Banque de France
- langfristige Darlehen des Crédit National
- Finanzierungsmittel der Union pour le Financement et l'Expansion du Commerce International (UFINEX)

Die mittelfristigen Kredite, die die Bank von Frankreich gewährt, dienen der Unterstützung und Förderung der Aktivitäten französischer Unternehmungen außerhalb Frankreichs ¹⁾.

Kredite dieser Art werden nur französischen Unternehmen, die bedeutende Investitionen im Ausland beabsichtigen, zur Verfügung gestellt ²⁾. Die Banque de France entscheidet von Fall zu Fall, wann eine Investition als bedeutend anzusehen ist.

Vom Crédit National und von der UFINEX werden langfristige Darlehen gewährt. Hauptsächlich werden die Darlehen des Crédit National für dauerhafte Anlagen, die die Expansion französischer Unternehmen im Ausland fördern, verwendet, insbesondere für den Erwerb von Beteiligungen. Die Laufzeit der Darlehen des Crédit National beträgt 15 Jahre, in Ausnahmefällen sogar bis zu 20 Jahren. Die durchschnittliche Laufzeit liegt jedoch zwischen 10 und 12 Jahren ³⁾.

Die UFINEX vergibt ihre langfristigen Kredite, die in der Regel eine Laufzeit von 15 Jahren haben, in erster Linie an kleine und mittlere Unternehmen. Die Höhe dieser Darlehen richtet sich nach der Wichtigkeit des Projektes und nach der Verschuldungskapazität des Unternehmens, das das Darlehen benötigt ⁴⁾. Da die UFINEX sich die Mittel für die Gewährung von Darlehen durch staatlich verbürgte Anleihen auf dem Kapitalmarkt beschafft und die sich daraus ergebenden Vergünstigungen in vollem Umfang an ihre Kreditnehmer weitergibt, sind die Konditionen natürlich wesentlich günstiger als auf dem französischen Kapitalmarkt ⁵⁾.

1) Vgl. Annexes aux Vingt-et-unième, Rapport Annuel du Conseil National du Crédit, Année 1966, Paris 1967, S. 37

2) Vgl. Centre National du Commerce Extérieur, Service des Réglementations Administratives Généralités pour les Crédits à l'exportation et le financement de investissements à l'étranger, Notice B., 11, février 1969, S. 5

3) Vgl. Delacour, J.P.: L'appui aux investissements à l'étranger, in: Moniteur du Commerce International, No. 759-760, 19 et 22 Juin 1968, S. 2205 f.

4) Vgl. Conseil National du Patronat Français, Commission des Relations Economiques Internationales, Facilités Administratives à l'Exportation, Paris, Février 1968

5) Vgl. Les Sociétés Internationales, in: Notes et Etudes Docu-

Darüber hinaus gibt es auch noch eine direkte Beteiligung der UFINEX durch eigene Geldmittel an bereits im Ausland bestehenden oder noch zu errichtenden Tochtergesellschaften französischer Unternehmungen sowie im Ausland aufzubauenden Fertigungsstätten dieser. Diese Beteiligungen stellen eine Erhöhung des Kapitalgrundstocks dar und erleichtern so die Selbstfinanzierung der betreffenden Unternehmung bzw. erhöhen die Möglichkeiten der Fremdfinanzierung. ¹⁾

iv. Finanzierungsmöglichkeiten in Japan

Private japanische Direktinvestitionen waren bisher nur möglich, wenn dabei die Bedingungen der Regierung erfüllt wurden. Wenn dies der Fall war, betrachtete man diese Investitionen als notwendig für die wirtschaftliche Entwicklung des Landes und sah nur allzu gern ein Anwachsen dieser. Die Kapitalknappheit der japanischen Industrie wirkte sich von Anfang an negativ auf die Durchführung derartiger Investitionen aus. Seit 1953 fördert daher die japanische Regierung Direktinvestitionen durch die Gewährung von Finanzierungshilfen. Augenblicklich sind zwei staatliche Finanzierungsinstitute, die Export-Import Bank of Japan (EIBJ) und der Overseas Economic Cooperation Fund (OECF), mit der Finanzierung von Direktinvestitionen betraut.

(1) Die EIBJ wurde im Jahre 1954 als Export Bank of Japan nur für die Exportfinanzierung gegründet. 1962 erfolgte dann auch die Eingliederung der Importfinanzierung, und somit wurde die Umänderung in Export-Import Bank of Japan notwendig.

Nach dem Gesetz über die Export Bank of Japan (Law 268) von 1950 und den mittlerweile vorgenommenen Änderungen, die Grundlage ihrer geschäftlichen Aktivität sind, ist die Bank eine

mentaires, Nos. 3709-3710, Juillet 1970, S. 45

- 1) Vgl. Eine erfolversprechende Anregung zur Erleichterung der Finanzierung von französischen Auslandsniederlassungen, in: Zeitschrift der deutsch-französischen Wirtschaft (Paris), Nr. 3, Mai 1967

Körperschaft des öffentlichen Rechts mit dem Ziel "die Finanzierung des Exports, des Imports und der Auslandsinvestitionen durch ordentliche Finanzinstitute zu ergänzen und zu fördern, um durch finanzielle Unterstützung Japans ökonomischen Austausch mit dem Ausland zu erleichtern, und zwar besonders auf dem Gebiet des Außenhandels" (Artikel 1) ¹⁾. Man hatte also beabsichtigt, daß die Bank selbst nicht nur Mittel den Investoren und Exportfirmen zur Verfügung stellt, sondern sie sollte es den Geschäftsbanken möglich machen, die Finanzierung von Exportgeschäften durchzuführen.

Aus drei Quellen kann sich die EIBJ die für sie notwendigen Mittel beschaffen: aus ihrem Eigenkapital, aus Regierungsdarlehen sowie aus Darlehen ausländischer Finanzierungsinstitute aus Banken (Art. 4 und 39).

Im März 1970 betrug das Grundkapital, das in voller Höhe von der Regierung übernommen wurde, 1.034 Mrd. ¥. Darüber hinaus standen der EIBJ zu diesem Zeitpunkt Staatsdarlehen in Höhe von 2.629 Mrd. ¥ zur Verfügung ²⁾. Von den Darlehen ausländischer Finanzierungsinstitute und Banken wurde bisher jedoch noch kein Gebrauch gemacht.

Voraussetzung für die Gewährung von Krediten für Direktinvestitionen durch die EIBJ ist, daß diese Investitionen entweder einen wesentlichen Beitrag zur wirtschaftlichen Zusammenarbeit oder zur Entwicklung bzw. Erhaltung japanischer Export- oder Import-Märkte darstellen. ³⁾ Die Zurverfügungstellung von Geldern dient folgenden Zwecken:

- Anlageinvestitionen und Betrieb von Anlagen japanischer Unternehmungen, die im Ausland bereits vorhanden sind;
- Erwerb von Kapitalbeteiligungen an ausländischen Unternehmungen, Kapitalerhöhung bei Auslandstöchtern und Leasing

1) Holthus, Manfred: Entwicklung und Förderung der japanischen Direktinvestitionen, in: Förderung privater Direktinvestitionen, a.a.O., S. 44 sowie The Export-Import Bank of Japan Law, 1964, S. 1

2) Vgl. Annual Report der Export-Import-Bank of Japan, 1st April 1969 - 31st March 1970

3) Vgl. Export-Import Bank of Japan Law (1964), Art. 18, §§ 5, 6, 7

- von Anlagen an ausländische Tochtergesellschaften;
- Beteiligung an japanischen Unternehmungen, die nur Direktinvestitionen durchführen, bzw. Erhöhung des Kapitals bei diesen Gesellschaften. ¹⁾

Diese Kreditmöglichkeiten stehen japanischen Unternehmungen und ihren Auslandsstöcktern offen sowie ausländischen Körperschaften oder Regierungen für die Beteiligung an Unternehmungen, an denen japanische Unternehmen bereits beteiligt sind oder sich mit dem Gedanken einer Beteiligung tragen.

(2) Kredite für die Finanzierung von Investitionen gibt auch der OECF. Gründungsjahr ist 1961. Der OECF soll "zur Entwicklung und Stabilisierung Südostasiens und anderer Entwicklungsregionen beitragen, indem er seine Geschäftstätigkeit so gestaltet, daß er die Versorgung dieser Regionen mit dem zu ihrer Entwicklung und Stabilisierung erforderlichen Kapital dadurch fördert, daß er Mittel bereitstellt, die von der Export-Import Bank of Japan und anderen ordentlichen Finanzierungsinstituten schwer zu erhalten sind, so daß er auf diese Weise der internationalen wirtschaftlichen Zusammenarbeit dient." (Art. I) ²⁾.

v. Finanzierungsmöglichkeiten in der Bundesrepublik Deutschland

Zur Finanzierung der deutschen Investitionen im Ausland gibt es das ERP-Sondervermögen, die Deutsche Entwicklungsgesellschaft (DEG), die Kreditanstalt für Wiederaufbau sowie Kredite der Bundesregierung nach dem Allgemeinen Kriegsfolgen-gesetz.

(1) An erster Stelle ist hier das ERP - European Recovery Program - Sondervermögen zu nennen. Ursprünglich waren die

1) Vgl. Holthus, Manfred: Entwicklung und Förderung der japanischen Direktinvestitionen, a.a.O., S. 442
2) Ebenda, S. 441 und OECF-Law Art. I

daraus stammenden Mittel nur für den Wiederaufbau Deutschlands sowie die Förderung der inländischen Wirtschaft gedacht. In der darauf folgenden Zeit wurden diese Mittel jedoch auch für Hilfeleistungen für Entwicklungsländer benutzt, was als indirekte Förderung der deutschen Wirtschaft bezeichnet wurde. ¹⁾

Eine Förderung von Direktinvestitionen ist jedoch erst seit Bestehen des ERP-Entwicklungshilfegesetzes aus dem Jahre 1961 möglich. Dieses Gesetz spricht von einer "Förderung der Zusammenarbeit mit dem Ausland, insbesondere der Entwicklungsländer" ²⁾. Es muß sich also diese Förderung nicht unbedingt nur auf Entwicklungsländer beziehen.

Für den Erwerb von Beteiligungen sowie den Auf- und Ausbau von Unternehmungen stehen im Rahmen des ERP-Wirtschaftsplanes pro Jahr Mittel in Höhe von 10 bis 20 Mio. DM bereit.

Speziell an mittlere und kleinere deutsche Unternehmen werden Darlehen bis zu DM 500.000,- aus diesen Mitteln über die Kreditanstalt für Wiederaufbau vergeben. Kredite, die diese Summe übersteigen, werden nur in Ausnahmefällen gegeben. Wenn entwicklungspolitisch bedeutsame Finanzierungen auf andere Weise nicht realisiert werden können, werden sogar Kredite im Wert von über 1 Mio. DM gewährt. ³⁾

Deutsche Unternehmen erhielten an ERP-Mitteln bis zum Ende des Jahres 1970 ca. 150 Mio. DM für die Finanzierung von Direktinvestitionen in Entwicklungsländern ⁴⁾. 15 Mio. DM wurden für 1971 bereitgestellt. Von den in Entwicklungsländern investierten 6,2 Mrd. DM stellen 2,4 % ERP-Mittel dar ⁵⁾.

1) Vgl. Becker, W.: Das ERP-Sondervermögen, Studien zum internationalen Wirtschaftsrecht und Atomenergierecht (Hrsg. G. Erler), Band 23, Göttingen 1968, S. 58

2) Ebenda, S. 61

3) Vgl. Krägenau, Henry: Entwicklung und Förderung der deutschen Direktinvestitionen, in: Förderung privater Direktinvestitionen, a.a.O., S. 547

4) Vgl. Arbeitsgemeinschaft Entwicklungsländer, Ein unternehmerisches Wagnis. Hinweise zum Thema Direktinvestitionen in Entwicklungsländern, o.O. o.J., S. 60

5) Vgl. ebenda

Diese bereitgestellten ERP-Mittel verteilen sich wie folgt: Afrika 33,4 Mio. DM (bis Mitte 1968), Süd- und Mittelamerika 32,7 Mio. DM, Europa 21,5 Mio. DM, Asien 22,2 Mio. DM und Australien 0,5 Mio. DM ¹⁾.

(2) Zur Anregung und Förderung der Privatinitiative für Investitionen in Entwicklungsländern gründete die Bundesregierung im Jahre 1962 die Deutsche Entwicklungsgesellschaft oder Deutsche Gesellschaft für Wirtschaftliche Zusammenarbeit mbH (DEG) ²⁾. Dies geschieht durch Zusammenführung von Unternehmen aus der Bundesrepublik Deutschland mit Unternehmen anderer Industrie- oder Entwicklungsländer, durch den Erwerb von Beteiligungen und die Zurverfügungstellung von Darlehen, die Beteiligungen ähneln, an Unternehmungen in Entwicklungsländern sowie durch beratende Tätigkeit bei Planung, Verwirklichung und Verwaltung von Projekten in Industrieländern.

"Die besondere Bedeutung der DEG liegt darin, daß zwar der finanzierungspolitische Ansatz im Vordergrund steht, daß er aber durch Übertragung von technisch-organisatorischem 'Know-how' flankiert wird, das die Gesellschaft u.a. durch die bisherige Praxis der Beteiligung gewann." ³⁾

Durch die Übernahme von Kapitalanteilen und die Gewährung von Beteiligungen ähnelnden Darlehen stärkt die Deutsche Entwicklungsgesellschaft den Kapitalgrundstock der deutschen Unternehmungen, die Direktinvestitionen vornehmen.

1) Vgl. Krägenau, Henry: Entwicklung und Förderung der deutschen Direktinvestitionen, a.a.O., S. 548

2) Vgl. DEG-Geschäftsbericht 1968, S. 5

3) Krägenau, Henry: Entwicklung und Förderung der deutschen Direktinvestitionen, a.a.O., S. 552

(3) Für die Finanzierung deutscher Direktinvestitionen in den USA gibt es die Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW) ¹⁾. Zu diesem Zweck wurden im Rahmen des deutsch-amerikanischen Devissenausgleichsabkommens vom 19. August 1969 600 Mio. DM zur Verfügung gestellt. Finanzierungshilfen können gegeben werden, indem die KfW Beteiligungsanteile an Unternehmungen deutscher Investoren in den USA vorübergehend übernimmt oder durch die Gewährung von beteiligungsähnlichen Darlehen. Nur in Ausnahmefällen können diese Darlehen einen anderen Charakter haben. Bei allen Direktinvestitionen, gleich ob Neuaufbau einer Unternehmung oder Erwerb von Beteiligungen, muß es sich unbedingt um Neuinvestitionen handeln.

Für Unternehmungen, die einem bereits in den USA investierenden Konzern angehören, die also bereits dort tätig sind, ist die Gewährung staatlicher Mittel auf 32 Mio. DM pro Projekt begrenzt ²⁾. Vergleicht man diese Finanzierungshilfe mit dem Bestand an deutschen Direktinvestitionen in den USA, so wird ihre Bedeutung am ehesten deutlich; denn die zur Verfügung gestellten 600 Mio. DM stellen rund 41 % des Bestandes an Direktinvestitionen dar.

(4) Schäden, die deutschen Unternehmungen durch den zweiten Weltkrieg, den Zusammenbruch des Dritten Reiches oder Kriegsfolgen entstanden sind, werden durch Darlehen für Wiederaufbau- und Ausbauvorhaben seitens der Bundesregierung nach dem Allgemeinen Kriegsfolgengesetz ³⁾ (§ 85) finanziert. Besonders bevorzugt werden dabei deutsche Gesellschaften, die sich schon bald nach dem Krieg wieder im Ausland engagierten und ihre Tätigkeit dort aufnahmen.

Darlehen dieser Art werden gegeben für den Aufbau oder Erwerb von ausländischen landwirtschaftlichen Betrieben sowie für die Errichtung und Erweiterung von Tochtergesellschaften und

1) Vgl. Informationsblatt der KfW vom 2.4.1970

2) Vgl. Siemens-Nachrichten, Zentralstelle für Information, vom 10.6.1972

3) BGB 1, 1957, Seite 1747

Zweigniederlassungen sowie ferner für den Erwerb von Unternehmen und Beteiligungen an bereits bestehenden ausländischen Unternehmungen.

vi. Zusammenfassung

Zusammenfassend ist zu sagen, daß die vorgenannten Finanzierungsinstitute in den einzelnen Ländern die private Investitionsinitiative fördern und somit die großen Unternehmen in die Lage versetzen, mit ihrer Hilfe einen Teil der für die Errichtung von Auslandstöchtern und sonstiger Auslandstätigkeiten erforderlichen Finanzierungsmittel bereitzustellen.

Ein weiterer Vorteil für die im Ausland investierenden Muttergesellschaften besteht bei Zusammenarbeit mit staatlichen bzw. halbstaatlichen Institutionen dieser Art darin, daß bei eventuell in Frage kommender Nationalisierung ausländischer Tochtergesellschaften in Entwicklungsländern eine Beteiligung der genannten Institutionen sich hemmend auf die Verstaatlichungsideen der in Frage kommenden Anlageländer auswirkt und somit die Sicherheit auf Erhaltung des Eigentums der Muttergesellschaft erhöht. Als Grund für einen eventuellen Verzicht auf bereits beabsichtigte Verstaatlichungen durch Entwicklungsländer könnte der Wunsch dieser auf eine weiterhin gute Zusammenarbeit mit bestimmten Industrieländern sein; denn im Falle der Nichtnationalisierung bliebe dem Industriestaat als Wirtschaftspartner ja Staatskapital und somit automatisch das Interesse an einer weiterhin ungetrübten Zusammenarbeit erhalten.

Von diesem Standpunkt aus betrachtet üben nach Meinung des Verfassers diese staatlichen bzw. halbstaatlichen Institutionen nicht nur eine reine Finanzierungsfunktion in Form von Kreditvergabe und Erwerb von Beteiligungen aus, sondern stellen im Falle einer Beteiligung an der Auslandstochter für die Muttergesellschaft und somit für das Investitionsland darüber hinaus einen Sicherheitsfaktor dar.

c) Finanzierung durch Kreditaufnahme im Ausland
(Auslandsfinanzierung) 1)

Die Voraussetzungen für eine Auslandsfinanzierung sind dann gegeben, wenn Kapital für die Verwirklichung unternehmerischer Ideen in dem in Frage kommenden Ausland, z.B. für die Gründung einer Auslandstochter, benötigt wird. Für die Muttergesellschaft gibt es zwei Möglichkeiten der Auslandsfinanzierung. Einmal kann sie sich die für ihre "Auslandsvorhaben" benötigten Gelder in dem Anlageland beschaffen, in dem sie investieren will ²⁾. Als Kreditgeber kommen hier die Regierung des Anlagelandes bzw. einheimische Kreditinstitute in Frage. Die zweite Möglichkeit besteht darin, daß das benötigte Kapital nicht in dem Anlageland beschafft wird, sondern aus einem Drittland stammt, d.h. also Anlageland und Kapitalgeberland nicht identisch sind ³⁾.

"In welchem Umfang sich eine Gesellschaft im Ausland fremd finanzieren kann, hängt einmal von dem Entwicklungsstand einer Volkswirtschaft, ihrer Wirtschaftsordnung, ihrer Wirtschafts- und Sozialpolitik, der Konjunkturlage, der Sparwilligkeit und den Spargewohnheiten ihrer Bevölkerung usw. ab; ins-

-
- 1) Vgl. Hahn, Oswald (Hrsg.): Handbuch der Unternehmensfinanzierung, a.a.O., S. 418 - 426
 - 2) Die Direktinvestitionen in der BRD im Ausland betrugen im Jahre 1961 5.610 Mrd. DM bei einer Kreditaufnahme im Ausland von 322,6 Mio. DM. 1965 stiegen die Direktinvestitionen auf 10.930 Mrd. DM, wobei nur Kredite in Höhe von 287,9 Mio. DM aufgenommen wurden. 25,6 Mrd. DM betrugen die bundesdeutschen Direktinvestitionen im Ausland im Jahre 1972 bei einer Kreditaufnahme von 385 Mio. DM. Vgl. Seifert, Hubertus: Die deutschen Direktinvestitionen im Ausland, a.a.O., S. 94, Tab. 9, basierend auf Zahlen des Bundeswirtschaftsministeriums sowie Siemens-Mitteilungen 1/73, Wo deutsches Geld im Ausland arbeitet, Stand 30.6.1972, S. 6 und eigene Berechnungen des Verfassers.
 - 3) Für die Errichtung der Eregli Demir ve Celik Fabrikalari T.A.S., eine amerikanische Tochtergesellschaft in der Türkei, wurden folgende Kredite im Ausland aufgenommen:
1.131.895.000 TL von AID,
187.025.000 TL von OECD,
45.000.000 TL von Chase
Diese Kreditbeträge entsprechen insgesamt US-\$ 163.812.000.
Vgl. Bulutoglu, Kenan, Türkiye'de yabancı sermaye, a.a.O., S. 4

besondere "besteht eine enge Wechselbeziehung zwischen dem Entwicklungsstand einer Volkswirtschaft und der Menge an Finanzierungsmitteln, die diese Volkswirtschaft optimal, d.h. ohne Gefährdung ihrer finanziellen Stabilität, für Investitionen bereitzustellen vermag, sowie ihrer finanziellen Organisation, ihren Finanzierungsformen und -instrumenten." ¹⁾

Für die Nutzung der Auslandsfinanzierung durch die Muttergesellschaft können folgende Aspekte ausschlaggebend sein:

- Im Ausland ist das notwendige Kapital häufig zu günstigeren Zinssätzen zu beschaffen ("Konditionen- bzw. Zinsgefälle")
- "unterschiedliche Knappheitssituation". Die Kapital benötigenden Muttergesellschaften wenden sich dann der Auslandsfinanzierung zu, wenn "ihre Kreditkontingente im Inland erschöpft sind oder Anleihen bzw. Kapitalerhöhungen von den Inlandsbörsen nicht aufgenommen werden."
- "Spekulative Überlegungen", die aufgrund "erwarteter Paritätenänderungen" angestellt werden ²⁾.

B. Finanzierung durch Partner aus Drittländern

In den letzten Jahren ging die Tendenz dahin, daß sich häufig Unternehmungen aus einem oder auch mehreren Industrieländern zusammenschließen, um ein gemeinsames Projekt in einem Entwicklungsland durchzuführen.

Bei Errichtung einer Tochtergesellschaft im Ausland besteht die Möglichkeit, daß die Muttergesellschaft auch andere Unternehmungen aus Drittländern, die in dem gleichen Industriebereich tätig sind, als Partner hereinnimmt.

1) Nagel, Horst: Betriebswirtschaftliche Probleme von Auslandsinvestitionen, Diss. Augsburg 1969, S. 113; Mülhaupt, L.: Finanzierung im Ausland, in: HdB, 3. Aufl., Stuttgart 1957/58, Bd. II, Sp. 1835

2) Hahn, Oswald (Hrsg.): Handbuch der Unternehmensfinanzierung, a.a.O., S. 419

Wenn die Regierung des Anlagelandes der Unternehmung, die eine Tochter errichten möchte, eine Partnerschaft vorschreibt, kann es sich dabei um einen oder auch um mehrere Partner handeln. In einem solchen Fall wird die Muttergesellschaft immer versuchen, sich die Majorität in bezug auf Kapital und Unternehmungsführung zu sichern. Häufig wird in Entwicklungsländern diese Majoritätsgrenze seitens der inländischen Regierung vorgeschrieben. Wird diese z.B. auf 51 % festgesetzt, so verteilen sich die verbleibenden 49 % auf andere Partner. Von Seiten der Regierung des Anlagelandes ist es jedoch wünschenswert, daß diese 49 % in Händen einheimischer Partner bleiben.

Die Praxis zeigt jedoch, daß die Errichtung einer Tochtergesellschaft auch mit Partnerschaft aus Drittländern durchgeführt wird. d.h. es kommen weitere ausländische Partner hinzu. Als z.B. die Tochtergesellschaft von Gold Star in Südkorea errichtet wurde, nahm man als ausländische Partner folgende Unternehmungen hinzu ¹⁾:

Siemens AG (Deutschland)	26 % Beteiligung
Fuji Electric (Japan)	10,8 % "
DEG (Deutsche Entwicklungsgesellschaft)	10,8 % "

So sind also bei einer Majoritätsbeteiligung der Muttergesellschaft von 51,6 % lediglich 0,8 % in einheimischem, also koreanischem Besitz.

Nach unserer Meinung gibt es folgende Gründe für die Her-einnahme von ausländischen Partnern aus Drittländern:

- Verminderung des Kapitalexports der Muttergesellschaft,
- Erweiterung der Finanzierungsmöglichkeiten bei Errichtung der Tochtergesellschaft,
- Risikominderung für das von der Muttergesellschaft investierte Kapital,

1) Vgl. Vorträge über "Auftragsfinanzierung" im Hause Siemens AG, München, Februar 1972 (Protokoll, S. 35)

- Ausschaltung des als Partner hereingenommenen Unternehmens als künftige Konkurrenz,
- Erhöhung der Majoritätsrechte der Muttergesellschaft, in Zusammenarbeit mit anderen ausländischen Partnern bzw. Verminderung der einheimischen Minoritätsrechte.

C. Finanzierung durch Partner des Anlagelandes

Da besonders in Entwicklungsländern, aber auch in verschiedenen Industrieländern, Kapital nach wie vor knapp ist, gibt es bei Beschaffung von Kapital für Tochtergesellschaften im Anlageland oft große Schwierigkeiten. Nachdem das Kapitalangebot (auch hier sind speziell Entwicklungsländer gemeint) keineswegs der Kapitalnachfrage entspricht, wird der Mangel an Finanzierungsmitteln für Investitionen besonders deutlich. Ausschlaggebend für die geringen verfügbaren Mittel ist die Tatsache, daß einerseits die Entwicklungsländer die für Investitionen notwendigen Mittel nicht aufbringen können, was zum Teil auf unzulängliche Steuersysteme der einzelnen Staaten zurückzuführen ist, und andererseits die Sparfreudigkeit bzw. Möglichkeit zum Sparen seitens der Bevölkerung oft nicht vorhanden sind ¹⁾. Ein nicht funktionierender Kapitalmarkt und ein nicht leistungsfähiger Bankapparat tragen teilweise noch zur Vergrößerung dieser Unzulänglichkeiten bei ²⁾.

Normalerweise wird bei Gründung einer Tochtergesellschaft davon ausgegangen, daß die Muttergesellschaft "die Leistung der Tochter nach dem Autonomieprinzip zu gestalten sucht, d.h. daß im Interesse einer alleinigen Kontrolle des investierten Kapitals und einer einheitlichen Willensbildung eine ausschließliche Beteiligung besteht. Wird von diesem Prinzip abgewichen, so kommt es zur Bildung von Joint Ventures" ³⁾.

-
- 1) Vgl. Kreditanstalt für Wiederaufbau, XVII. Jahresbericht, Geschäftsjahr 1965, S. 27
 - 2) Vgl. Hahn, Oswald: Investitionspolitik, in: Entwicklungspolitik, Handbuch und Lexikon, hrsg. von E. Besters und E.E. Boesch, Stuttgart-Berlin-Mainz 1966, S. 1273
 - 3) Schneider, Wolfgang: Direktinvestitionen in unterindustrialisierten Ländern als Entscheidungsproblem, Doss. Augsburg 1971, S. 205

Sowohl aus rechtlichen als auch aus betriebswirtschaftlichen Gründen werden die Muttergesellschaften gezwungen, in den betreffenden Ländern mit einheimischen Partnern zusammenzuarbeiten.

(1) Rechtliche Gründe können darin bestehen, daß die Regierungen speziell in Entwicklungsländern, vorschreiben, daß die zu Investitionen bereiten Konzerne unbedingt mit Partnern des Anlagelandes zusammenarbeiten müssen, um zur industriellen Entwicklung des Landes beizutragen.

(2) Betriebswirtschaftliche Gründe bestehen darin, daß die investitionsbereiten Konzerne freiwillig zu einer Zusammenarbeit bzw. zur gemeinsamen Errichtung der Tochtergesellschaft mit einheimischen Partnern bereit sein werden, um vorhandene Marktkennntnisse dieser Partner hinsichtlich Beschaffung, Absatz und Finanzierung im Anlageland sowie zur Verfügung stehendes Know-how und Technologie, auch wenn oft nur begrenzt geboten, nützen können.

In den nachstehenden Punkten gehen wir ausführlich auf die Partner ein, die in dem Land, in dem die Auslandstochter errichtet werden soll, vorhanden sein können.

I. Finanzierung durch Privatpersonen bzw. Privatunternehmen

Als Partner für investitionswillige Unternehmungen kommen in erster Linie Privatpersonen bzw. Privatunternehmen in Frage. Sofern vorhanden werden besonders private Unternehmungen ausgewählt, die direkt oder indirekt in dem gleichen Bereich tätig sind. Nur allzu gerne sind einheimische Partner dieser Art zu einer Kooperation mit großen Unternehmungen aus dem Ausland bereit, um auf diese Weise in ihrem Land Güter zu produzieren, deren Fertigung bislang nur beschränkt und teilweise sogar nur in einer bestimmten Qualität und Ausführung möglich, wenn nicht sogar vollkommen ausgeschlossen war. Darüber hinaus sehen diese einheimischen Unternehmen in

der Zusammenarbeit mit dem häufig finanzstarken und technisch versierten fremden Partner eine Möglichkeit, ihr eigenes Unternehmen zu vergrößern und im Laufe der Zeit Anschluß an internationalen Standard zu finden, wodurch sie sich automatisch eine gewisse Vormachtstellung gegenüber anderen und eventuell kleineren einheimischen Firmen schaffen. Einerseits tragen diese Privatunternehmer durch die Zusammenarbeit mit dem ausländischen Partner durch bisher unmöglich gewesene Fertigungsmethoden, einen größeren Produktionsausstoß und aus Exporten erzielten Deviseneinnahmen aufgrund des gehobenen Standards der Erzeugnisse zur wirtschaftlichen Entwicklung ihres Landes bei. Andererseits bringt diese Kooperation auch große Vorteile finanzieller Art für den einheimischen Unternehmer selbst.

Bei Errichtung der türkischen Tochter (Türk Pirelli A.S.) der Pirelli AG wurden folgende Privatpersonen und Privatunternehmungen mit den jeweils aufgeführten Kapitalanteilen als einheimische Partner hereingenommen ¹⁾:

Vehbi Koç	TL 5.195.000
Tegen Sanayi Ticaret (Industrie- und Handelsgesellschaft Tegen)	TL 8.400.000
Erenyol Teknik Mal. ve Ticaret Sanayi A.S. (Technische Handels- und Industrie-AG Erenyol)	TL 4.800.000
Eczacıbaşı İlaç Sanayi A.S. (Pharm. Industrie Eczacıbaşı AG)	TL 5.180.000

Tabelle 13 zeigt weitere Beispiele privater Beteiligungen an in der Türkei errichteten Auslandstöchtern ²⁾.

1) Jahresbericht 1972 der Türkiye İş Bankası, Ankara, S. 32

2) Die in Tab. 13 enthaltenen Angaben hat der Verfasser im Rahmen einer in der Türkei durchgeführten Untersuchung bei verschiedenen staatlichen Stellen und Banken ermittelt. Diese Art der Beteiligung findet man überwiegend in Entwicklungsländern. Die Beschaffung von Material bzw. Angaben über andere Entwicklungsländer war uns leider nicht möglich.

Tab. 13: Finanzierung der ausländischen Tochterunternehmungen durch Privatpersonen bzw. Privatunternehmungen in der Türkei

Name der Tochterunternehmung	Nominal-Kapital der Tochterunternehmung in Mio. TL	Kapitalanteil der Muttergesellschaft in Mio. TL	Name der an der Tochter beteiligten Privat-Personen bzw. -Unternehmen	Kapitalanteile in Mio. TL
General Electric	10.600.000	6.336.000	Vehbi Koç	1.590.000
Türk Pirelli	120.000.000	61.245.000	1. Tegen san Ticaret 2. Vehbi Koç 3. Erenyol Teknikmal-ve Ticaret Sanai AG 4. Eczacı bası ilac Sanayi AG	8.400.000 5.195.000 4.800.000 5.180.000
Türk General Elektrik Industrie AG	23.400.000	11.910.000	Arcelik AG	8.650.000
A/S Tuborg Baygerier (Türk-Tuborg)	35.000.000	21.000.000	1. Yasar Holding AG 2. Lütfi Krom 3. Selcuk Yasar	7.250.000 1.750.000 1.040.000
Türk Siemens Kablo	25.000.000	12.750.000	Koç	3.750.000
Siemens Koç (SIMKO)	10.000.000	6.000.000	Koç	5.000.000

Quelle: Zusammengestellt nach Angaben der Industrie- und Handelskammer, Istanbul und des Industrie-Ministeriums, Ankara sowie eigene Ermittlungen in der Türkei.

Auch in der Bundesrepublik Deutschland wurden amerikanische Tochtergesellschaften mit einheimischem Privatkapital errichtet, das in vielen Fällen zu einem späteren Zeitpunkt jedoch zu 100 % von der Muttergesellschaft übernommen wurde. Einige Beispiele dafür zeigt Tabelle 14.

Tab. 14: Ausländische Tochtergesellschaften amerikanischer Konzerne mit weiteren Beteiligungen aus dem Anlageland (Bundesrepublik Deutschland)		
Chemische Fabrik Heyden AG, München	Squibb & Sons, Inc.	Erhöhung der Beteiligung von ca. 50 auf 100 % (übernommen von Dresdner Bank und Bütgerswerk AG)
ESG-Elektronik System GmbH, München	ITT (über Standard Electric Lorenz AG)	Gründung zusammen mit Siemens, AEG und Rohde & Schwartz, auf Rüstungssektor (Flugzeug-elektronik), Beteiligung 85 %
VCR Nationale Registrier-Kassen, Augsburg	National Cash Register Co.	Erhöhung der Beteiligung von 80 % auf 100 % (übernommen von Krupp)
Menek & Hambrock GmbH, Hamburg	Kochring Co.	Erhöhung der Beteiligung von 70 % auf 100 % (übernommen von Demag)
Quelle: Hahn, Wolfgang: USA-Kapital in Westdeutschland, DWI-Forschungsheft Nr. 2, Berlin 1969, S. 86		

Die Kooperation mit Privatpersonen oder Privatunternehmungen des Anlagelandes bei Errichtung von Auslandstöchtern stellt nach unserer Meinung für die Muttergesellschaft folgende Vorteile dar:

- Da die privaten einheimischen Partner auf ihrem Markt bestens eingeführt sind und den Markt in allen Details kennen, bedeutet dies für die neu zu errichtende Tochtergesellschaft einen sogenannten Marktgewinnungs- bzw. Marktanpassungsfaktor (dies gilt sowohl für Industrie- als auch Entwicklungsländer).
- Partner dieser Art sind in Bankkreisen ihres Landes wohl bekannt, was sich positiv auf die Kreditbeschaffung im eigenen Land auswirkt. Sie stellen also einen Kreditbeschaffungsfaktor dar (dies trifft fast ausschließlich für Entwicklungsländer zu).
- Einfluß dieser Partner auf Regierungskreise erleichtert bzw. umgeht häufig die vorhandene Bürokratie (ausschließlich in Entwicklungsländern).
- Ausnützung des beim einheimischen Partner vorhandenen Know-how (nur für Industrieländer).

II. Finanzierung durch nationale Entwicklungsbanken

Jeder Investor wird bemüht sein, bei einigermaßen vertretbaren Bedingungen den Aufwand, der sich im Investitionsland und in der Währung dieses Landes ergibt, möglichst auch aus in diesem Land zur Verfügung stehenden Mitteln zu finanzieren. Für diesen Zweck gibt es in vielen Ländern spezielle Institute bzw. extra hierfür gegründete Entwicklungsbanken, deren Mittel aus Steuereinnahmen des jeweiligen Staates stammen.

Neben der Förderung der Industrie koordinieren diese nationalen Entwicklungsbanken auch ausländische Kredite und im Anlageland verfügbare Mittel. "So werden Kapitalhilfemittel - besonders entsprechend der neuen Konzeption - oft über die nationalen Entwicklungsbanken geschleußt, um eine größere Eigenverantwortung der Empfängerländer bei der Auswahl der Entwicklungshilfeprojekte sicherzustellen. In diesem Zusammen-

hang wirken die nationalen Entwicklungsbanken auch als Avalgeber und Filterstelle für Auslandskredite mit." ¹⁾

Die Praxis zeigt häufig, daß diese nationalen Entwicklungsbanken kapitalmäßig an ausländischen Tochtergesellschaften im Rahmen von Joint Ventures beteiligt sind. So wurden z.B. die Siemens-Fabriken in der Türkei, in Griechenland und im Iran ebenfalls mit Kapitalbeteiligung der einheimischen Industrie-Entwicklungsbanken gegründet ²⁾.

Diese Entwicklungsbanken werden auch als "zentrale Kreditinstitute" ³⁾ bezeichnet. Sie haben folgende Möglichkeiten zur Beschaffung der für die Investitionen benötigten Finanzierungsmittel:

- Beschaffung staatlicher Mittel
- Kapitalbeschaffung auf dem Kapitalmarkt des Anlagelandes
- Kreditbeschaffung außerhalb des Anlagelandes durch Zusammenarbeit mit IFC und der Europäischen Investitionsbank.

Die aus den drei vorgenannten Quellen beschafften Mittel werden von den Entwicklungsbanken in Form von langfristigen Krediten und dem Erwerb von Beteiligungen zur Finanzierung solcher Investitionen eingesetzt, die der wirtschaftlichen Entwicklung des Anlagelandes dienen.

Der Iran hat für diesen Zweck z.B. die Industrial & Mining Development Bank of Iran, die Türkei die TSKB und TIDB, in Indien wurden die ICICI und PICICI in Pakistan errichtet, die Verbindung zur Weltbanktochter International Finance Corp., zur Europäischen Investitionsbank und zur Kreditanstalt für Wiederaufbau haben ⁴⁾. Dies sind jedoch nur einige Beispiele.

1) Vorträge über "Auftragsfinanzierung" im Hause Siemens AG, a.a.O. (Protokoll S. 33)

2) Vgl. ebenda

3) Hahn, Oswald: Struktur der Bankwirtschaft, 3. Teil: Die Spezialbanken im nationalen Bereich I, a.a.O., S. 523 f.

4) Vgl. Bayer, W.F.: Die Finanzierung von Auslandsinvestitionen, a.a.O., S. 17

III. Finanzierung durch Geschäftsbanken

Eine weitere Form der Partnerschaft ist die Zusammenarbeit mit Geschäftsbanken. Dies gilt überwiegend für Entwicklungsländer, jedoch auch für Industrieländer.

Unternehmungen, die sich mit dem Gedanken der Errichtung von Auslandstöchtern tragen, gehen gern Partnerschaften mit den größten und bedeutendsten Geschäftsbanken des jeweiligen Anlagelandes ein. Grund dafür ist, daß diese Geschäftsbanken bereits kapitalmäßige Beteiligungen an anderen einheimischen Unternehmungen haben und somit automatisch Kenntnisse auf dem Industriesektor ihres Heimatlandes besitzen, was für die investitionsbereite Muttergesellschaft eine wichtige informative und beratende Quelle in bezug auf industrielle Möglichkeiten sowie bahnebnende und töffnende Funktion bei einheimischen öffentlichen Stellen bedeutet.

Ein weiterer positiver Punkt, den die Partnerschaft mit Geschäftsbanken bringt, ist die Erleichterung der Kapitalbeschaffung. Außer ihrer Beteiligung mit Eigenkapital an der Auslandstochter organisieren sie den gesamten Wertpapierverkauf und erleichtern die Kreditbeschaffung für die laufende Finanzierung.

Als die amerikanische Muttergesellschaft Squibb & Sons, Inc. ihre deutsche Tochter, Chemische Fabrik von Heyden AG, gründete, war einer der deutschen Partner die Dresdner Bank AG. Mit Übernahme der Kapitalanteile der Dresdner Bank durch die amerikanische Muttergesellschaft hat diese ihre Majoritätsanteile an der Tochter noch erhöht ¹⁾.

Viele ausländische Unternehmungen bevorzugen bei Errichtung von Tochtergesellschaften in der Türkei die Hereinnahme der İş Bankası (Arbeitsbank) als Partner, da es sich bei ihr um die größte und bedeutendste Geschäftsbank der Türkei handelt.

1) Vgl. Hahn, Wolfgang: USA-Kapital in Westdeutschland, a.a.O., S. 86

Tab. 15: Finanzierung von ausländischen Tochterunternehmen durch die İşbankası in der Türkei

Name der Tochter unternehmung	Nominal-Kapital der Tochterunternehmung in Mio. TL	Kapitalanteil der Muttergesellschaft in Mio. TL	Name der an der Tochter beteiligten Geschäftsbanken	Kapitalanteil
Genel Elektr. AG	10.600.000	6.336.000	Türkiye İşbankası	2.650.000
Fiat AG (Tofas)	225.000.000	154.020.000	" "	23.625.000
Türk.-General Elektrik Industrie AG	23.400.000	11.910.000	" "	2.810.000
Türk. Pirelli AG	120.000.000	61.645.000	" "	30.905.000
Türk. Tuborg AG A/S Tuborg Beyggerie	35.000.000	21.000.000	" "	3.500.000
Unilever-Türk Ltd. Sirketi	55.150.000	44.120.000	" "	11.030.000
Lever brothers San ve Ticaret Ltd. Sirk	1.894.000	-	" "	379.000
Wat Elektromechanik Cihaz ve Motor Sanayi AG	16.000.000	-	" "	4.800.000
Türkiye Demir ve Çelik Fabr. AS	524.071.000	251.998.500	" "	5.008.000
Türk-Alman turizm AG	19.000.000	-	" "	3.925.000

Quelle: Geschäftsbericht des İşbankası 1972, Ankara

Obwohl ihre eigentliche Tätigkeit nach wie vor das Bankgeschäft ist, ist sie an ca. 25 mittleren und größeren einheimischen Industrieunternehmungen kapitalmäßig beteiligt. Wie aus Tabelle 15 ersichtlich, ist sie auch im Besitz von Minoritätsbeteiligungen an neun in der Türkei etablierten ausländischen Tochtergesellschaften ¹⁾.

IV. Finanzierung durch staatliche Industrie-Unternehmungen

Während die bisher aufgezeigten Finanzierungsmöglichkeiten durch Partner des Anlagelandes ausschließlich auf Kapital der Privatwirtschaft beruhen, also aus Ersparnissen privater Unternehmer und Personen resultieren, bedeutet die häufig in der Praxis angewandte Form der Kooperation mit staatlichen Industrieunternehmungen im Rahmen der Finanzierung ausländischer Tochtergesellschaften ein Zurverfügungstellen von staatlichen Mitteln, die aus Steuereinnahmen des Fiskus stammen.

Diese als Partner interessanten staatlichen Industrieunternehmungen wurden mit Staatskapital errichtet und üben eine erwerbswirtschaftliche Tätigkeit aus. Finanzierungsmöglichkeiten durch einheimische Partner dieser Art bestehen nicht nur in Entwicklungsländern ²⁾, sondern auch in Industrieländern. Als Beispiel hierfür dient die österreichische Siemens-Tochter, die zusammen mit der österreichischen Industrie-Verwaltungs-AG errichtet wurde. 56,4 % gehören der siemenseigenen Finanz-Holding, der Siemens-Europa-Beteiligungen AG, und die restlichen 43,6 % der vorgenannten österreichischen staatlichen Industrieunternehmung ³⁾.

- 1) Vgl. Türkiye İş Bankası, Yıllık Raporu 1972 (Jahresbericht der İş Bankası 1972), Ankara, Tabelle: Stand unserer Beteiligungen an in- und ausländischen Unternehmungen Ende 1972
- 2) Die türkische Fiat-Tochter wurde mit einem Nominalkapital von 225 Mio. TL errichtet. 1954 Mio. TL stammen aus Mitteln der italienischen Muttergesellschaft und 51 Mio. TL wurden von der als Partner beteiligten türkischen staatlichen Industrieunternehmung, Türkiye Kimya End. Kurumu, eingebracht. Die im Elektrobereich in der Türkei errichtete finnische Tochtergesellschaft Türkablo wurde mit 35 Mio. TL Beteiligung der Mutter und 21 Mio. TL Beteiligung der türkischen staatlichen Industrieunternehmung Türkiye Elektrik Kurumu errichtet (Nominalkapital 56 Mio. TL). Vgl. Informationen des Industrie-Ministeriums Ankara an den Verfasser.
- 3) Vgl. Siemens-Europa-Beteiligungen AG, 51. Geschäftsbericht 1971/72, S. 10

Hierbei kristallisiert sich für Entwicklungsländer eine spezielle Art staatliche Industrieunternehmung heraus, die neben ihrer üblichen Tätigkeit im Industriebereich auch gleichzeitig auf dem Banksektor tätig ist. Es handelt sich hierbei also um öffentliche Banken, die Unternehmungen des Fiskus sind ¹⁾. Zweck der Errichtung solcher Unternehmungen ist die Forcierung der wirtschaftlichen Entwicklung vernachlässigter Gebiete des Anlagelandes ²⁾. Konzerne, die in Entwicklungsländern Tochtergesellschaften zu gründen beabsichtigen, geben einer Zusammenarbeit mit dieser Art einheimischem Partner Priorität, da aufgrund der Tatsache, daß er im Anlageland auch reine Bankgeschäfte ausübt, die Kreditbeschaffung somit automatisch erleichtert bzw. gesichert ist. Vor allem in der Türkei wird diese Art der Zusammenarbeit häufig praktiziert, wie aus Tabelle 16 ersichtlich ist ³⁾.

Tab. 16: Finanzierung von ausländischen Tochtergesellschaften durch staatliche Industrieunternehmen in der Türkei				
Name des Tochterunternehmens	Nominalkapital in Mio. TL	Kapitalanteil d. Mutterges.	Name der an dem Tochterunternehmen beteiligten staatl. Ind. Unternehmens	Kapitalanteil in Mio. TL
Türkiye Demir ve Çelik Fabrikaları AG	524.071.000	251.988.500	Sümerbank	152.000.000
Mannesmann-Sümerbank	35.000.000	17.850.000	Sümerbank	17.150.000
AEG-Telefunken-Etibank	10.000.000	6.700.000	Etibank	3.300.000
BASF-Sümerbank	60.000.000	40.000.000	Sümerbank	20.000.000
Bayer-Sümerbank				
Hoechst-Sümerbank				
Quelle: Informationen des Industrie-Ministeriums an den Verf.				

- 1) Vgl. Hahn, Oswald: Struktur der Bankwirtschaft, 1. Teil, a.a.O., S.137
- 2) Vgl. ebenda, S. 125
- 3) Die in obiger Tabelle enthaltenen Angaben hat der Verfasser im Rahmen einer in der Türkei durchgeführten Untersuchung bei verschiedenen staatlichen Stellen und Banken erhalten. Vgl. auch Artikel "Schwarzer Durst" (o.V.), in: Die Zeit vom 10.3.1967, S. 36

Für die junge Tochter bedeutet diese Partnerschaft auch gewisse Vorteile bei der Beschaffung von Rohmaterial und Arbeitskräften. So ist es. z.B. für die Tochterunternehmung kein allzu-großes Problem, wenn diese in der Anlaufphase nach Aufnahme ihrer Produktionstätigkeit nicht sofort das notwendige Fachpersonal in ausreichender Zahl zur Verfügung hat. Es kann hier leicht auf den einheimischen Partner, also die staatliche Industrieunternehmung - wobei es keine Rolle spielt, ob diese nur eine reine erwerbswirtschaftliche Tätigkeit im Industriebereich ausübt oder auch auf dem Banksektor tätig ist - zurückgegriffen werden, da dieser die Möglichkeit hat, einen Teil seiner Fachkräfte für bestimmte Zeit dem jungen ausländischen Unternehmen, an dem er ja beteiligt ist, zur Verfügung zu stellen. Desgleichen kann sich seine Einschaltung auch positiv auf eine beschleunigte Belieferung mit Rohmaterialien auswirken.

Eine Kooperation mit staatlichen Industrieunternehmungen als Partner bedeutet in bestimmten Fällen eine inoffizielle Priorität bei Auftragserteilung aufgrund von Ausschreibungen öffentlicher Stellen.

Der Werbeslogan der einheimischen staatlichen Industrieunternehmungen stellt gleichzeitig eine indirekte Werbung für die Erzeugnisse der Auslandstochtergesellschaft dar, da in den meisten Fällen der gleiche Name auch für die Produkte der neuen Gesellschaft verwendet wird.

Ein weiterer Vorteil besteht in besseren Absatzmöglichkeiten aufgrund der ausgebauten Vertriebsorganisationen der staatlichen Industrieunternehmungen im Lande.

Nicht zuletzt bedeutet die Partnerschaft mit der einflußreichen staatlichen Industrieunternehmung eine Minderung des Risikos einer eventuell möglichen Verstaatlichung der ausländischen Tochtergesellschaft.

D. Finanzierung durch die Finanzmärkte des Anlagelandes

Eine weitere Möglichkeit der Finanzierung im Anlageland besteht über dessen Finanzmärkte. Hier kommt einmal die Emission von Aktien in Frage und zum anderen die Ausgabe von Industrieobligationen bzw. die Aufnahme von Schuldscheindarlehen.

I. Ausgabe von Aktien

Aufgrund des fehlenden oder nur begrenzt vorhandenen Kapitalangebots besteht nur in wenigen Staaten die Möglichkeit zu einer Emission von Aktien in größerem Rahmen ¹⁾. Allerdings trifft man heute insbesondere in Entwicklungsländern mehr und mehr Interesse zur Beteiligung an Auslandstöchtern großer internationaler Konzerne, selbst wenn auf einheimischer Seite dafür nur sehr geringe Mittel zur Verfügung stehen, da in den Augen einheimischer Anleger eine Beteiligung an der Tochter einer großen internationalen Unternehmung auf Erfolg schließen läßt. Ein wesentlicher Grund dafür, daß die großen Konzerne an einheimischen Beteiligungen aus dem Anlageland interessiert sind, besteht darin, auf diese Weise eine Sozialisierung auszuschießen ²⁾. So kommt es z.B. gerade in Entwicklungsländern bei Ausgabe neuer Aktien sehr häufig zu einer Überzeichnung, wenn die emittierende Tochter eine Unternehmung mit einheimisch-ausländischer Partnerschaft ist. Diese Feststellung machte BECKER ³⁾ speziell in Indien. Trotz des großen Interesses an derartigen Aktien bestehen in Entwicklungsländern jedoch gewisse Schwierigkeiten beim Verkauf dieser Aktien in größerem Umfang, eben aufgrund des mangelnden Kapitals, während die Schwierigkeit für den Verkauf der Aktien in Industrieländern ⁴⁾

1) Vgl. Fayerweather, John: Management of International Operations, Text and Cases, New York-Toronto-London 1960, S. 453

2) Vgl. Hahn, Oswald: Probleme der Kapitalerhaltung in Entwicklungsländern, in: Wirtschaftlichkeit - Wettbewerb - Werterhaltung, hrsg. von der Deutschen Gesellschaft für Betriebswirtschaft, Berlin 1966, S. 13

3) Vgl. Becker, E.W.: Betriebswirtschaftliche Probleme der Unternehmensgründung in Entwicklungsländern, dargestellt anhand von Beispielen aus der Indischen Union und der VAR, Diss. Göttingen 1962, S. 234

4) Vgl. Bower, Frank: Steuerprobleme und die Entwicklung der Internationalen Wirtschaftsbeziehungen, Vorabdruck des IX. Kapitels des Sammelwerkes: Die Entwicklung des Steuerwesens seit dem 1. Weltkrieg: Eine retrospektive Analyse des ver-

darin besteht, daß sich Käufer nur dann finden, wenn die Unternehmung auf eine erfolgreiche Tätigkeit zurückblicken kann und einen bestimmten Ruf besitzt. Teilweise wird eine sofortige Börseneinführung auch durch gesetzliche Vorschriften verhindert. So verlangt z.B. die Bundesrepublik Deutschland u.a. auch die Vorlage der Bilanzen der drei letzten Geschäftsjahre ¹⁾.

Da in vielen Ländern das Kapital noch in Händen einer geringen Minderheit liegt, ist es nicht möglich, von einem Kapitalmarkt im eigentlichen Sinne mit anonymen Anbietern und Nachfragern zu sprechen ²⁾.

Die Muttergesellschaft wird bei Errichtung einer Auslandstochter mit Majoritätsbeteiligung der Mutter von z.B. 51 % (Entwicklungsländer machen überwiegend diesen Prozentsatz zur Bedingung) immer bemüht sein, nur einen Teil des verbleibenden Aktienpaketes von 49 % an Partner des Anlagelandes einschließlich eventueller Partner aus Drittländern zu verkaufen, um so noch die Möglichkeit zu haben, Streuaktien über die Börse an sogenannte Kleinaktionäre auszugeben.

Hier könnte man sich fragen, warum die Muttergesellschaft überhaupt an Streuaktien interessiert ist, wenn andererseits die Partner des Anlagelandes nur allzu bereit wären, das über die Börse zu streuende Aktienpaket mitzuübernehmen. Abgesehen von der Tatsache, daß durch den Verkauf der Streuaktien der Muttergesellschaft Mittel für Finanzierungszwecke der Auslandstochter zufließen, verfolgt sie damit folgende Ziele:

- Indirekte Erhöhung ihrer ohnehin bestehenden Majoritätsrechte.

Dieser Punkt wird für die Muttergesellschaft vor allem dann interessant, wenn bei Generalversammlungen Abstimmungen über

gleichenden und internationalen Steuerrechts, hrsg. vom Internationalen Steuerelementationsbüro, Amsterdam 1966, S. IX - 47

- 1) Vgl. Bekanntmachung betreffs Zulassung von Wertpapieren zum Börsenhandel v. 4.7.1910, bes. § 9: Beweismittel für Zulassungsantrag
- 2) Vgl. Kraus, Wilhelm: Entwicklung der Wirtschaft, in: Entwicklungspolitik, Handbuch und Lexikon, a.a.O., Sp.452 - 537

wesentliche unternehmerische Entscheidungen zu treffen sind. Hier wirkt sich die Tatsache, daß jene Kleinaktionäre, in deren Besitz sich Streuaktien befinden, überhaupt nicht in der Lage sind, an Generalversammlungen teilzunehmen, automatisch zugunsten der Muttergesellschaft aus, da die Gesamtheit der sich im Besitz der großen einheimischen Partner befindlichen Aktien aufgrund der breitverteilten Streuaktien prozentual wesentlich unter der Beteiligungshöhe seitens der Mutter liegt.

- Psychologische Beeinflussung des Publikums. Durch Aktienverkauf für Streubesitz soll dem Publikum demonstriert werden, daß die Tür der ausländischen Unternehmung dem breiten Publikum offensteht, genau wie dies bei einer einheimischen Gesellschaft der Fall ist.

Im EG-Raum hingegen sind keine Grenzen für die Höhe der Majoritätsbeteiligung der Muttergesellschaft gesetzt. Es besteht also die Möglichkeit, daß die Tochtergesellschaft eine 100%ige oder nahezu 100%ige Beteiligung der Muttergesellschaft ist. Allerdings wird jeder Konzern gern die Finanzierungsmöglichkeit, die sich durch den Verkauf von Aktien über die Börse bietet, nützen. Um die sich daraus ergebende Beeinflussung des Anlagelandes auf die Tochter auszuschließen, praktizieren häufig amerikanische Konzerne im EG-Raum die Ausgabe von Aktien der Muttergesellschaft, d.h. man möchte keine direkte Beteiligung an der Tochter ermöglichen, sondern lediglich eine indirekte über die Muttergesellschaft. ¹⁾

II. Ausgabe von Industrie-Obligationen und Aufnahme von Schuldscheindarlehen

Dies ist die zweite Form der Effektenfinanzierung. Ausschlaggebend für die Ausnutzung dieser Finanzierungsart ist die Rechtsform der jeweiligen Unternehmung. Für die Ausgabe von Industrie-Obligationen kommen nur Aktiengesellschaften in Fra-

1) Persönliche Information des Verfassers im Hause Siemens AG, München.

ge, wobei aufgrund der seitens der Börsen für die Emission vorgeschriebenen Mindesthöhen und der geforderten Sicherheiten als emissionsfähige Unternehmungen ohnehin nur die kreditwürdigsten und bedeutendsten Kapitalgesellschaften in Frage kommen ¹⁾. Dagegen sind Schuldscheindarlehen auch für jene Unternehmungen geeignet, die nicht zu den emissionsfähigen zählen. Die Kapitalquellen für diese beiden Finanzierungsarten sind unterschiedlich. Bei der Ausgabe von Obligationen tritt eine große Anzahl von Kapitalgebern in Erscheinung, da kleine Wertpapiere über die Börse an die breite Öffentlichkeit ausgegeben werden. Bei Schuldscheindarlehen hingegen sind Kapitalgeber die sogenannten kapitalsammelnden Stellen ²⁾.

Bei Ausnutzung dieser Finanzierungsmöglichkeiten ist es für die interessierenden Unternehmungen notwendig, bestimmte Formalitäten zu erfüllen. So wird z.B. in der Bundesrepublik Deutschland für die Ausgabe von Industrieobligationen verlangt, Genehmigungen vom Bundeswirtschaftsministerium und vom zentralen Kapitalmarktausschuß einzuholen. Die vom zentralen Kapitalmarktausschuß zu erteilende Genehmigung stellt keine Genehmigung im eigentlichen Sinne dar, sondern mehr eine Empfehlung, die der freiwilligen Kontrolle der deutschen Bankwirtschaft dient. ³⁾ Die Aufnahme von Schuldscheindarlehen macht jedoch keine Genehmigungen durch die Behörden erforderlich. "In der Praxis ist es üblich, daß sowohl für ein Schuldscheindarlehen als auch für Industrieobligationen die Deckungsstockfähigkeit beim Bundesaufsichtsamt für das Versicherungs- und Bausparwesen (BAV) beantragt wird. ... Für die Prüfung verlangt das BAV u.a. Einsicht in die letzten Bilanzen und Erfolgsrechnungen, Zahlen über die Umsatzentwicklung, genaue Angaben über die Qualität der Sicherheiten sowie einige amtliche Unterlagen." ⁴⁾ In fast allen Ländern sind ähnliche Genehmigungen und Formalitäten erforderlich.

1) Vgl. Krause, Michael W.: Die langfristige Fremdfinanzierung, Schuldscheindarlehen und Obligationen, in: O. Hahn (Hrsg.), Handbuch der Unternehmensfinanzierung, a.a.O., S. 659

2) Hierunter fallen Versicherungsgesellschaften (überwiegend Lebensversicherungen), Rentenversicherungsanstalt, Arbeitslosenversicherung sowie Kreditinstitute, deren verfügbare Mittel aus der Ansammlung vieler kleiner Beträge resultieren.

3) Vgl. Krause, Michael W., a.a.O., S. 664

4) Vgl. ebenda, S. 662

Hier stellt sich die Frage, ob bei Errichtung auch die Auslandstochter sich die obenerwähnten Finanzierungsmöglichkeiten zu Nutze machen kann. Da die ausländische Tochtergesellschaft seit Abschluß des Errichtungsvertrages zwar juristisch vorhanden ist, jedoch nicht betriebswirtschaftlich - sie kann weder auf eine produktive noch betriebswirtschaftliche Tätigkeit zurückblicken - ist sie nicht in der Lage, Bilanzen, Erfolgsrechnungen sowie Umsatzzahlen vorzulegen. Sie erfüllt somit also nicht die Bedingungen, die für die Emission von Obligationen bzw. die Aufnahme von Schuldscheindarlehen unerläßlich sind. Diese Art der Kapitalbeschaffung gewinnt an Bedeutung für die Erweiterungsfinanzierung und wird dort eingehend behandelt.

Es besteht allerdings für die Muttergesellschaft die Möglichkeit, die Finanzierungsmöglichkeiten des Anlagelandes in diesem Sinne zu nutzen, indem sie eigene Obligationen ausgibt bzw. selbst Schuldscheindarlehen für die Tochter aufnimmt. Diese Möglichkeit ist allerdings nur dann gegeben, wenn sie nach den Gesetzen des jeweiligen Anlagelandes erlaubt ist.

E. Schlußbetrachtung der Gründungsfinanzierung

Ergänzend zur gesamten Errichtungsphase muß gesagt werden, daß die Tatsache, die die Auslandstochter seit Erledigung der Gründungsformalitäten und Unterzeichnung des Errichtungsvertrages lediglich juristisch, nicht aber betriebswirtschaftlich vorhanden ist, die ausschlaggebende Rolle spielt. Da das betriebswirtschaftliche Vorhandensein Aufnahme und Durchführung der betrieblichen Tätigkeit der Tochter umfaßt, kann, da bei Errichtung diese Fakten jedoch nicht gegeben sind, hier nur von dem Standpunkt des juristischen Vorhandenseins der Auslandstochter ausgegangen werden. Somit können für die Errichtung nur zum Teil jene Möglichkeiten, die die Außenfinanzierung bietet, genützt werden. Wichtigstes Instrument in diesem Sinne ist das der Tochter von außen zufließende Eigenkapital, dem an zweiter Stelle das Fremdkapital folgt, und zwar nur jenes, das mit Bürgschaft durch die Muttergesellschaft aufgenommen wird.

Dieses von außen herangezogene Eigenkapital bildet den "Grundstock der Gründungsfinanzierung" ¹⁾ einer Unternehmung. Es handelt sich um Eigenfinanzierung mittels "Beschaffung von Kapital außerhalb der Unternehmung" ²⁾, also um Beteiligungsfinanzierung im Sinne Schmalenbachs, deren charakteristische Merkmale wie folgt sind.

- "1. Beteiligung des Kapitalgebers am laufenden Gewinn und an Liquiditäts- oder Abfindungserlös bzw. Verlust.
2. Einflußmöglichkeiten auf die Geschäftsführung des Unternehmens." ³⁾

Dieses während der Gründungsphase benötigte Eigenkapital wird eingesetzt für ⁴⁾:

- die Finanzierung der im Zusammenhang mit der Gründung anfallenden Formalitäten,
- die Finanzierung von Verlusten, die während der Anfangsperiode der Unternehmung entstehen,
- Fehldispositionen, die auf Fehlschlüssen seitens des Unternehmers mangels eigener Erfahrungen beruhen,
- den Ersatz von Fremdkapital, das gerade in der Anlaufphase aufgrund mangelnder Kreditwürdigkeit nicht in ausreichendem Umfang vorhanden ist,
- private Zwecke des Unternehmers bis zu dem Zeitpunkt der ersten sich abzeichnenden Erfolge.

Fremdfinanzierung in klassischer Form hingegen kommt während der Errichtungsphase deshalb nicht zur Anwendung, weil - wie bereits ausgeführt - das betriebswirtschaftliche Vorhandensein der Auslandstochter nicht gegeben ist. So kommt hierbei lediglich jenes Fremdkapital, das mittels Bürgschaft der Mutter beschafft wird, zum Einsatz mit der Tendenz zur Umwandlung in Beteiligungen zu einem späteren Zeitpunkt.

-
- 1) Störrle, Winfried: Besondere Planungsprobleme bei der Gründungsfinanzierung, in: O. Hahn (Hrsg.), Handbuch der Unternehmensfinanzierung, a.a.O., S. 292
 - 2) Janberg, Hans: Finanzierungshandbuch, Finanzierung und Finanzpolitik, Wiesbaden 1963, S. 32
 - 3) Ebenda
 - 4) Vgl. Zimmerer, Carl: Die Beteiligungsfinanzierung der nicht-emissionsfähigen Unternehmung, in: O. Hahn (Hrsg.) Handbuch der Unternehmensfinanzierung, a.a.O., S. 550 f.

4. Kapitel: ERWEITERUNG DER AUSLÄNDISCHEN TOCHTERUNTERNEHMUNG

Anders als bei der Errichtung trifft man bei Erweiterung der Auslandstochter auf eine Kombination zwischen juristischem und betriebswirtschaftlichem Vorhandensein. Es handelt sich also um eine bereits selbsttätige, sich im Arbeitsprozeß befindliche Unternehmung. Diese Selbständigkeit der Tochter bringt ihr größere Finanzierungsmöglichkeiten für Erweiterungsvorhaben, da hier sowohl Außen- als auch Innenfinanzierung voll zur Anwendung kommen.

A. Begriff des Unternehmungswachstums

Die Darstellungen des Begriffes Unternehmungswachstum in Theorie und Praxis sind unterschiedlich.

"Unternehmungswachstum im weiteren Sinne, treffender bezeichnet als Unternehmungsentwicklung, kann interpretiert werden als Änderung der gesamten Unternehmung im Zeitablauf in quantitativer und qualitativer Sicht. Unternehmungswachstum im engeren Sinne kann verstanden werden als die Änderung der Unternehmungsgröße im Zeitablauf, wobei eine langfristige Betrachtung des Wachstumsprozesses in komparativ statischer Weise erfolgt. Als Ausdruck der Unternehmungsgröße wird dabei - ausgehend vom Begriff der Unternehmung - der Umfang der unter einheitlicher Leitung stehenden Kombinationen von Produktionsfaktoren angesehen, die unter Beachtung des Gewinnstrebens für eine bestimmte Leistungserstellung eingesetzt werden oder eingesetzt werden können." ¹⁾

Wir betrachten das Wachstum der Auslandstochter als eine Erweiterung des gesamten Unternehmungsbereiches, beginnend mit dem Ausbau der Produktionsanlagen sowie der technischen Plan-

1) Hahn, Dietger: Wachstumspolitik industrieller Unternehmungen, in: Betriebswirtschaftliche Forschung und Praxis 1970, S. 609 f.

Vgl. auch Busse von Colbe, W.: Die Planung der Betriebsgröße, Wiesbaden 1964, S. 27 f. und S. 31; Koch, H.: Betriebsgröße, in: Handwörterbuch der Sozialwissenschaften, 2. Bd. 1959, S. 83 ff.

stellen, dem dann die Erweiterung des gesamten kaufmännischen Apparates sowie des Vertriebs folgt. Der Vollzug dieses Wachstums geschieht entsprechend den dafür festgelegten unternehmerischen Dispositionen "durch Anpassen an die wechselnden technischen, marktlichen und sonstigen Daten" ¹⁾. Unter sonstigen Daten sind hier sogenannte zwangsbedingte Erlässe der Regierungen bestimmter Anlageländer auf die Auslandstochter zu verstehen (Details s. unter B, S. 109 ff.).

In der Praxis geht man vom technologischen Standpunkt aus und unterscheidet zwischen multiplem und mutativem Wachstum ²⁾.

Unter multiplem Wachstum versteht man die Erhöhung der Kapazität um ein Mehr- bzw. Vielfaches bis zur vollen Auslastung der bei der Tochter vorhandenen Produktionsanlagen, ohne dabei den Produktionsprozeß selbst zu verändern. Diese Kapazitätserhöhung wird erreicht durch das Einlegen zusätzlicher Arbeitsschichten, also ein Ausnützen der vorhandenen Produktionsanlagen rund um die Uhr. Diese herkömmliche Wachstumsrichtung fällt jedoch nicht in den Rahmen der Erweiterung ausländischer Tochtergesellschaften im Sinne dieser Arbeit, da die höchste Auslastung der Produktionsanlagen bereits genützt wird, ehe sich eine Unternehmung überhaupt mit dem Gedanken an eine Erweiterung befaßt.

Für eine Erweiterung der Auslandstochter im eigentlichen Sinn kommt nur das mutative Wachstum in Frage. Dieses geht in der Praxis in verschiedene Richtungen. Einmal "spricht man von einer Ausdehnung der Produktionsbreite oder von horizontalem Wachstum" ³⁾, d.h. Steigerung der Produktionsmenge, sei es durch Ausnützung des bisherigen Fertigungsprogrammes bei vergrößerten Produktionsanlagen oder durch Erweiterung dieses mittels Hereinnahme neuer Artikel, also Erweiterung des Sor-

1) Hax, Karl: Unternehmungswachstum und Unternehmungskonzentration in der Industrie, in: Zeitschrift für handelswissenschaftliche Forschung, N.F. 1961, S. 1

2) Vgl. Busse von Colbe, W.: Die Planung der Betriebsgröße, a.a.O., S.84 ff.; Gutenberg, E.: Grundlagen der Betriebswirtschaftslehre, 1. Bd.: Die Produktion, 11. Aufl., Berlin-Heidelberg-New York 1965, S. 382 ff.

3) Hax, Karl: a.a.O., S. 2

timents. Zum anderen handelt es sich um Erweiterung der Produktionstiefe oder "vertikales Wachstum" ¹⁾. Bestimmend für die Produktionstiefe ist die Anzahl der Produktionsstufen. Die Vergrößerung der Produktionstiefe erfolgt durch Angliederung vor- und nachgelagerter Produktionsstufen.

B. Bedingungen des Anlagelandes und betriebswirtschaftliche Zielsetzungen als Ursachen für die Erweiterung ausländischer Tochterunternehmungen

Hauptursachen für die Erweiterung von Unternehmungen sind betriebswirtschaftliche Zielsetzungen. In Entwicklungsländern bzw. unterentwickelten Ländern sind häufig auch gesetzliche Bestimmungen Bedingung für die Erweiterung von Auslandstöchtern. Die Töchter werden also regierungsseitig zur Erweiterung gedrängt. Aus diesem Grunde sehen wir uns veranlaßt, die zwangsbedingte Produktionserweiterung hervorzuheben.

I. Zwangsbedingte Produktionserweiterung

Aus den anfänglichen Vertriebsgesellschaften im Ausland, die von der Muttergesellschaft in erster Linie dazu errichtet werden, um den Markt des ins Auge gefaßten Investitionslandes zu testen, entwickeln sich zunächst Montagestätten, die dann im Laufe der Zeit zu Fertigungsstätten bzw. Fertigungsbetrieben werden. Von diesen Produktionsbetrieben erwarten dann die Regierungen der jeweiligen Anlageländer (es handelt sich hier speziell um Entwicklungsländer), daß ein bestimmter nationaler Anteil an der Fertigung erreicht wird. ²⁾

1) Hax, Karl: a.a.O., S. 2

2) Am Beispiel Südafrikas wird deutlich, wie stark doch der Druck seitens der Regierung auf die Autoindustrie ist, entweder kostspielige Investitionen durchzuführen oder den Markt zu verlieren. Reduzierte Importkontingente machten eine Erhöhung des Fertigungsanteils des Anlagelandes erforderlich. Dann folgten erhöhte Importzölle auf Einfuhren und Zollvergütungen für die Ausfuhr von im Lande gefertigten Gütern dieser Branche. Regierungsseitig sprach man sogar davon, die Importlizenzierung ganz entfallen zu lassen, wenn ein nationaler Fertigungsanteil von 55 % innerhalb eines bestimmten Zeitraumes erreicht wird. Ähnliche regierungsseitige Zwangsmaßnahmen gelten auch für Auslandstöchter der Autobranche in Mexiko, Brasilien und Australien. Vgl. Sibert, Wolfgang: Zur Finanzierung von deutschen Tochtergesellschaften im Ausland, in: Finanzierungsprobleme der Tochtergesellschaften, Betriebswirtschaftliche Tagung Berlin 1964, S. 79 - 81

Durch eine Kontingentierung der Einfuhr von Fertigerzeugnissen bzw. Zulieferteilen werden diese Auslandstöchter gezwungen, ihre Produktion so auszurichten, daß sie einen bestimmten Prozentsatz des Bedarfs entweder selbst fertigen oder teilweise von der einheimischen Zulieferindustrie beziehen. Regierungsseitig will man also die Einfuhr beschränken und der Fertigung im Land, sei es durch die erweiterte Tochtergesellschaft oder die Einbeziehung einheimischer Zulieferanten, Priorität geben.

Verläßt sich die Auslandstochter nun in allzu starkem Maße auf die einheimische Zulieferindustrie, so besteht die Möglichkeit, daß sie in eine Abhängigkeit dieser gerät. Da das entsprechende Anlageland gewöhnlich nur wenige Unternehmen, meistens sogar nur eines, bietet, die für die Zulieferung in Frage kommen, können diese Unternehmen auch die Preisgestaltung bestimmen. So wird es sich in den meisten Fällen für die Auslandstochter auf jeden Fall lohnen, trotz großer Investitions- und Finanzierungsprobleme eine weitgehend eigenständige Fertigung aufzuziehen bzw. eine bereits vorhandene Fertigung entsprechend zu erweitern. Von dieser Perspektive aus betrachten wir diese Art der Produktionserweiterung als zwangsbedingte Produktionserweiterung einer ausländischen Tochterunternehmung.

II. Marktbedingte Produktionserweiterung bzw. Weltmarktfabrik

Ziel der Errichtung einer ausländischen Tochtergesellschaft ist in erster Linie die Deckung des Bedarfs des Anlagelandes. Nachdem dies erreicht ist, bemüht sich die Muttergesellschaft, ihre Tochter weltmarktfähig zu machen, d.h. die Produktion wird so ausgerichtet bzw. erweitert, daß auch noch der Bedarf anderer ausländischer Märkte voll oder zum Teil gedeckt werden kann. Durch derartige Exporte sichert sich die Tochter den Transfer des erzielten Gewinns in Form von Devisen ins Land der Muttergesellschaft sowie Import-Lizenzen für die Einfuhr von Gütern, die für den Betrieb und die Fertigung der Tochtergesellschaft unbedingt notwendig sind und auf dem einheimischen Markt nicht beschafft werden können.

Alle im EG-Raum bzw. europäischen Raum errichteten Tochtergesellschaften sind sogenannte Weltmarktfirmen. Sie beliefern also neben dem Markt des Landes, in dem sie ihren Sitz haben, auch einen Teil des Weltmarktes ¹⁾.

III. Durch technischen Fortschritt und den zu erwartenden Gewinn bedingte Produktionserweiterung

Technischen Fortschritt in Form von Neuerfindungen oder -entdeckungen durch die Muttergesellschaft möchte früher oder später jede Unternehmung auch ihren Auslandstöchtern zugute kommen lassen. Seine Verwirklichung durch die Tochter macht oft große Investitionen bzw. die Errichtung neuer Fertigungsanlagen notwendig, was andererseits wiederum das Umsatzvolumen steigert und somit auch auf einen erhöhten Gewinn schließen läßt; denn nicht zuletzt rechnet jede Unternehmung, die eine Investition tätigt, von vornherein damit, daß nach einer gewissen Anlaufphase die investierten Mittel gewinnbringend sein werden. In der darauf folgenden Zeit hängt es von dem Tätigkeitsbereich, der Geschicklichkeit des jeweiligen Unternehmens bzw. der Markt- und allgemeinen Wirtschaftslage ab, ob und inwieweit dieser Gewinn erhöht werden kann.

Ausschlaggebend für das Wachstum einer Auslandstochter ist, ob und inwieweit die Leitung des Unternehmens zur Beschaffung des für die "verschiedenen Wachstumsphasen" ²⁾ notwendigen Kapitals in der Lage ist. Investitionsprogramme für Erweiterungszwecke bestimmen die "interne Kapitalnachfrage" ³⁾. Die Deckung

-
- 1) Der Verfasser hat z.B. im Hause Siemens die Feststellung gemacht, daß fast alle in Entwicklungsländern errichteten Tochtergesellschaften so ausgestattet sind, daß sie sich bei ausreichender Nachfrage innerhalb einer bestimmten Zeit zu Weltmarktfirmen entwickeln können. So wurde z.B. das Kabelwerk der Siemens AG in der Türkei lediglich zur Deckung des Inlandsbedarfs errichtet. Aufgrund der laufenden Erweiterungen und ständig durchgeführten Produktionssteigerungen ist es heute bereits möglich, benachbarte Länder zum Teil mitzubeliefern.
 - 2) Langenegger, Ernst: Probleme der Wachstumsfinanzierung, in: Die Unternehmung, 18. Jg. (1964), S. 207
 - 3) Hax, Karl: Die Kapitalwirtschaft des wachsenden Industrieunternehmens, in: Schmalenbachs Zeitschrift für betriebswirtschaftliche Forschung, 16. Jg. (1964), S. 260

dieser Nachfrage macht die Bereitstellung der notwendigen Geldmittel erforderlich. Diese Geldmittel können der Tochterunternehmung von außen her zufließen, d.h. "Beschaffung von Finanzierungsmitteln durch Begründung neuer Kapitalansprüche" ¹⁾.

Bei arbeitenden Auslandstöchtern stammt aber ein großer Teil des erforderlichen Geldkapitals für die Erweiterung aus internen Kapitalquellen, d.h. "Beschaffung von Finanzierungsmitteln ohne Begründung neuer Kapitalansprüche" ²⁾.

C. Kapitalbeschaffungsmöglichkeiten der ausländischen Tochterunternehmung von außen (Außenfinanzierung)

Bei Nichtausreichen der in der Unternehmung für Erweiterungsvorhaben gebildeten Finanzierungsmittel (was überwiegend zutrifft), ist die Tochterunternehmung auf die Beschaffung von Kapital von außen, also auf Außenfinanzierung, angewiesen, um die entstandene Finanzierungslücke zu decken. "Die Außenfinanzierung wird dadurch gekennzeichnet, daß Kapital über einen Konsumverzicht außerhalb der Unternehmung gebildet und von dort der Unternehmung zur Verfügung gestellt wird." ³⁾ Diese Art der Kapitalbeschaffung erfolgt einmal in Form von Eigenfinanzierung und zum anderen in Form von Fremdfinanzierung.

I. Eigenfinanzierung

Für die ausländische Tochterunternehmung besteht die Möglichkeit, das zur Wachstumsfinanzierung benötigte Kapital in Form einer Erhöhung des Eigenkapitals durch Einzahlungen der Gesellschafter (Mutter bzw. Partner des Anlagelandes) zu beschaffen.

1) Haut, Werner: Quellen der Wachstumsfinanzierung der Unternehmung, in: Betriebswirtschaftliche Forschung und Praxis, 15. Jg. (1963), S. 674

2) Ebenda, S. 676

3) Hahn, Oswald (Hrsg.): Handbuch der Unternehmensfinanzierung, a.a.O., S. 64

Grund dafür, daß sich Unternehmungen häufig der Eigenfinanzierung bedienen, um auf diese Weise Wachstumskapital zu gewinnen, ist die Tatsache, daß die Tochter das ihr somit zugeführte Kapital für die gesamte Dauer ihres Bestehens zur Verfügung hat. Sie geht also nicht "das Risiko gleichgewichtsstörender Rückzahlungsverpflichtungen" ¹⁾ ein. Hieraus ist zu erkennen, daß das Eigenkapital für alle Finanzierungszwecke Verwendungsmöglichkeiten bietet ²⁾.

Da der durch Kapitalerhöhung der Gesellschafter bzw. auf dem Kapitalmarkt beschaffte Eigenkapitalanteil für die Wachstumsfinanzierung einer Tochter relativ gering ist ³⁾, sieht sich diese gezwungen, ihren Kapitalbedarf für das Wachstum auf andere Weise (Fremdfinanzierung bzw. interne Finanzierung) zu decken.

1. Finanzierungsmöglichkeiten von Seiten der Muttergesellschaft

Unter Kapitalerhöhung versteht man Maßnahmen der Finanzierung einer Tochterunternehmung durch Erhöhung des Eigenkapitals ⁴⁾. Hier spielt die jeweilige Rechtsform der Tochter eine ausschlaggebende Rolle. Wurde die Tochtergesellschaft in Form einer GmbH errichtet, unterliegt die Kapitalerhöhung formellen Vorschriften. Eine Erhöhung des im Gesellschaftsvertrag festgesetzten Kapitals kann nur durch die Einwilligung der Gesellschafter vorgenommen werden. Maßgebend hierbei sind die

-
- 1) Langenegger, Ernst: Probleme der Wachstumsfinanzierung, a.a.O., S. 211
 - 2) Vgl. Gutenberg, Erich: Über den Einfluß der Gewinnverwendung auf das Wachstum der Unternehmen, in: Zeitschrift für Betriebswirtschaft 4/1963, S. 196
 - 3) Vgl. Mellerowicz, Konrad: Betriebswirtschaftslehre der Industrie, 2. Aufl., Freiburg i.B. 1957, S. 61 sowie Wittmann, W.: Überlegungen zu einer Theorie des Wirtschaftswachstums, in: ZfHf, N.F. 13. Jg. (1961), S. 509
 - 4) Vgl. Dr. Gablers Wirtschaftslexikon, Wiesbaden, 1. Bd. A-K, 5. Aufl. 1962, Sp. 1896

Besitzverhältnisse der Mutter an der Tochter. Handelt es sich bei der Tochter um eine 100%ige Beteiligung der Mutter, so wird die für die Erweiterung notwendige Kapitalerhöhung zu 100 % von der Muttergesellschaft übernommen. Bei einer Tochter mit Majoritätsbeteiligung der Mutter hingegen erfolgt die Kapitalerhöhung durch die Mutter in der Höhe des Prozentsatzes ihrer Beteiligung.

Wenn die errichtete ausländische Tochterunternehmung eine AG ist, erfolgt die Kapitalerhöhung durch die Ausgabe junger Aktien. Diese Art der Kapitalerhöhung wird in der Betriebswirtschaftslehre allgemein als ordentliche Kapitalerhöhung bezeichnet. Darüber hinaus richtet sich auch hier das Volumen der Kapitalerhöhung durch die Mutter nach ihrer prozentualen Beteiligung an der Tochter. ¹⁾

In der Praxis kann die Kapitalerhöhung sowohl durch die Zurverfügungstellung barer Mittel als auch in Form von Sacheinbringung vorgenommen werden. Besonders bei Auslandstöchtern in Entwicklungsländern erfolgt die notwendige Kapitalerhöhung durch die Muttergesellschaft häufig als Sacheinbringung, da die benötigten Produktionsanlagen in den betreffenden Ländern oft nur sehr schwer oder zum Teil überhaupt nicht zu beschaffen sind ²⁾.

-
- 1) Bei der 1971 notwendigen Erweiterung der finnischen Siemens-Tochter Siemens Oy, Helsinki (100%ige Beteiligung der Mutter) erfolgte eine Kapitalerhöhung von 2 Mio. Fmk auf 7 Mio. Fmk. Für diese Kapitalerhöhung gab Siemens Oy junge Aktien aus, die von der Muttergesellschaft zu pari übernommen wurden. Vgl. Siemens-Geschäftsbericht 1971/72, S.8

Bei der Erweiterung der peruanischen Bayer-Tochter, Bayer S.A., Lima, im Jahre 1971 übernahm die Muttergesellschaft 75 % der für die Kapitalerhöhung ausgegebenen jungen Aktien, wobei 25 % über die Börse bei peruanischen Anlegern placiert wurden. Vgl. Bayer-Geschäftsbericht 1971, S.8

- 2) Als Beispiel hierfür dient die brasilianische VW-Tochter, VW do Brasil S.A. Für die Produktionserweiterung war eine Kapitalerhöhung von 110,1 Mio. DM notwendig. Davon finanzierte die Muttergesellschaft 50,9 Mio. DM in Form von Sacheinbringung. Vgl. Geschäftsbericht der VW AG, Wolfsburg, Mai 1972, S. 23

Bei Erweiterung der Produktionsanlagen der türkischen Siemens-Tochter, Türk Siemens Kablo, waren 51 % der erforderlichen Kapitalerhöhung Sacheinbringung durch die Muttergesellschaft. Vgl. persönliche Information im Stammhaus der Siemens AG, Erlangen.

2. Finanzierung aus Landesmitteln

Die Möglichkeit der Finanzierung aus Landesmitteln haben nur ausländische Tochtergesellschaften, die mit Majoritätsbeteiligung der Muttergesellschaft unter Hereinnahme einheimischer Partner mit Minoritätsbeteiligung errichtet wurden. In den nachstehenden Punkten sind die einzelnen Finanzierungsmöglichkeiten eingehend erläutert.

a) Finanzierung durch Erhöhung von Kapitalanteilen der Partner des Anlagelandes

Diese Art der Finanzierung trifft ausschließlich für Auslands-tochtergesellschaften, die als GmbH (Ltd. Company) errichtet wurden, zu. Wie bereits im 3. Kapitel zum Ausdruck gebracht, kommen auch für die Erweiterungsfinanzierung als einheimische Partner Privatpersonen und Privatunternehmungen in Frage. Die Praxis zeigt, daß in Entwicklungsländern die einheimischen Partner fast ausschließlich Privatpersonen sind, wohingegen in Industrieländern als Partner des Anlagelandes überwiegend Privatunternehmungen auftreten.

Der jeweils in Betracht kommende einheimische Partner beteiligt sich an der Finanzierung der Erweiterung der Auslands-tochter prozentual entsprechend seiner Beteiligung an der Unternehmung. Es tragen praktisch alle Teilhaber, ganz gleich wie hoch die Beteiligung der einzelnen Privatpersonen oder privaten Unternehmung ist, der im Gesellschaftsvertrag festgelegten Besitzverhältnisse entsprechend zur Kapitalaufstockung bei ¹⁾.

1) Wir stellten besonders bei in der Türkei errichteten Auslands-tochtergesellschaften mit einheimischer Minoritätsbeteiligung fest, daß die Partner des Anlagelandes, gleich ob Privatpersonen oder Privatunternehmungen, an der Erweiterungsfinanzierung in gleichem Maße und Verhältnis partizipieren wie an der Finanzierung für die Errichtung der Tochter.

b) Finanzierung durch Aufnahme neuer Gesellschafter im Anlageland

Wenn die Muttergesellschaft Wert auf einheimische Partnerschaft legt, wird sie bei eventuell auftretender Finanzuntüchtigkeit des einen oder anderen dieser Partner versuchen, neue einheimische Partner zu finden, die dann mit Zustimmung des zahlungsunfähig gewordenen Partners als neue Finanzkraft aus dem Anlageland für diesen einspringen. Dies bedeutet also den Eintritt neuer Gesellschafter in die Unternehmung, um auf diese Weise die Durchführung der Kapitalerhöhung aus Landesmitteln für die Erweiterung der Tochter zu gewährleisten. Es bleibt jedoch nicht in allen Fällen dem Wunsch der Muttergesellschaft nach einheimischer Partnerschaft überlassen, sich um neue Gesellschafter zu bemühen. Häufig verlangen auch die Bestimmungen des jeweiligen Anlagelandes - dies trifft in erster Linie für Entwicklungsländer zu -, daß ebenso bei Erweiterung der Tochter die einheimische Beteiligung einen bestimmten Prozentsatz erreichen muß. Dieser Prozentsatz variiert von Land zu Land; oberste Grenze der einheimischen Beteiligung ist bei 49 %.

c) Finanzierung durch Ausgabe junger Aktien bzw. Hereinnahme neuer Aktionäre

Die zweite Kategorie der Erweiterungsfinanzierung durch die Ausgabe junger Aktien ist der Erwerb dieser durch einheimische Aktionäre. Wenn also eine ausländische Tochter als AG mit einheimischer Minoritätsbeteiligung errichtet wurde, haben bei Kapitalerhöhung durch die Ausgabe junger Aktien die einheimischen Aktionäre das Recht, die ihnen anteilmäßig zustehenden jungen Aktien zu beziehen. Durch die Inanspruchnahme dieser Bezugsrechte sind sie an der Kapitalerhöhung beteiligt. Bei Nichtausübung der Bezugsrechte werden die den einheimischen Aktionären zustehenden jungen Aktien über die Börse des Anlagelandes verkauft. Wesentlich hierbei ist die

"Struktur des Aktionärskreises" 1).

Die Praxis zeigt auch, daß bei einer mit 100%iger Beteiligung der Muttergesellschaft errichteten Auslandstochter die im Zusammenhang mit einer Kapitalerhöhung ausgegebenen jungen Aktien nicht zu 100 % von der Mutter selbst übernommen, sondern zum Teil über die einheimische Börse verkauft werden. Dies bedeutet automatisch den Eintritt neuer Aktionäre ²⁾. Hierfür können folgende Gründe ausschlaggebend sein:

- Nutzung der Finanzierungsmöglichkeiten des Anlagelandes.

Obwohl die Muttergesellschaft bei Errichtung der Auslandstochter auf einheimisches Kapital weder Wert legte noch darauf angewiesen war, möchte sie bei Erweiterung der Tochter nun doch die Finanzierungsmöglichkeiten des einheimischen Kapitalmarktes in Anspruch nehmen.

- Auf das einheimische Publikum durch den Verkauf junger Aktien Eindruck machen und dessen Vertrauen gewinnen.

- Sozialisierungsmaßnahmen vorbeugen.

Aufgrund des erfolgreichen Geschäftsablaufes ist die Auslandstochter zwar an einer Ausweitung der Produktion interessiert, möchte aber aus Gründen bestimmter Tendenzen, die sich im Anlageland abzeichnen (hierbei sei besonders an Sozialisierungsmaßnahmen gedacht), nicht noch mehr Eigenkapital investieren und somit riskieren. Der Tochter bleibt nur der Ausweg, die ausgegebenen jungen Aktien oder zumin-

1) Kühner, Max: Die Emissionspolitik der Aktiengesellschaften, in: O. Hahn (Hrsg.), Handbuch der Unternehmensfinanzierung, a.a.O., S. 488.

Bei breit gestreuten Aktien unterliegt die Kapitalerhöhung anderen Gesichtspunkten als in Fällen, in denen es nur wenige Großaktionäre gibt. Befinden sich die Aktien in Händen von nur einem oder mehreren Großaktionären, sind für die Kapitalerhöhung sowohl die Liquidität der Großaktionäre als auch die Bereitschaft dieser zu weiteren Investitionen ausschlaggebend. Bei breit gestreuten Aktien hingegen kommt es auf den Ruf der Unternehmung sowie auf deren Lage auf dem Kapitalmarkt an.

2) Die peruanische Bayer-Tochter hat, wie bereits erwähnt, 25 % der für die Kapitalerhöhung zugunsten der Produktionserweiterung ausgegebenen jungen Aktien über die Börse in Lima an einheimische Anleger verkauft. Vgl. Bayer-Geschäftsbericht 1971, S. 8.

Auch die portugiesische Siemens-Tochter hat aufgrund ihrer kräftigen Geschäftsentwicklung im Geschäftsjahr 1971/72 ihr Kapital von 50 Mio. Esc. auf 90 Mio. Esc. erhöht. Für 6 Mio. Esc. wurden junge Aktien im Anlageland placiert, während

dest einen Teil davon über die Börse verkaufen, um auf diese Weise die für die Erweiterung notwendigen Mittel zu beschaffen.

d) Finanzierung durch Ausgabe von Belegschaftsaktien

Mit dem Aufschwung der Wirtschaft nach dem zweiten Weltkrieg sind die großen Industrieunternehmen und in der darauf folgenden Zeit zum Teil auch deren Auslandstochtergesellschaften dazu übergegangen, Aktien zu Vorzugspreisen, sogenannte Belegschaftsaktien oder Arbeitnehmeraktien, an Belegschaftsmitgliedern mit festem, seit längerer Zeit bestehendem Arbeitsverhältnis auszugeben. Die Belegschaftsaktie unterscheidet sich von der normalen Aktie nur durch die Art der Ausgabe und des Erwerbs. Man spricht nur dann von Belegschaftsaktionären, wenn Arbeitnehmer einer AG die von ihr allein für ihre Mitarbeiter ausgegebenen Aktien erwerben. Diese Aktien werden an die Belegschaft zu Kursen ausgegeben, die weit unter dem Börsenkurs liegen, und können nach Ablauf der festgesetzten Sperrfrist zu dem dann gegebenen Börsenkurs weiterverkauft werden.

Wie die Ausgabe von Normalaktien ist auch die Ausgabe von Belegschaftsaktien einer Auslandstochter im jeweiligen Anlage-land gesetzlich verankert. Für in der BRD etablierte Aus-landstöchter ist das neue Aktienrecht von 1959 bzw. 1965 an-wendbar (§ 192, 2 AktG, Ausgabe von Belegschaftsaktien durch bedingte Kapitalerhöhung, und § 202, 4 AktG durch genehmigte Kapitalerhöhung).

Einerseits sieht die Leitung der Auslandstochter in der Aus-gabe von Belegschaftsaktien eine neue Möglichkeit der Finan-zierung ihrer Erweiterungsvorhaben, andererseits wollen die Arbeitgeber, zum Teil auch angeregt durch soziale Maßnahmen seitens einzelner Regierungen, zur Vermögensbildung ihrer Belegschaft beitragen bzw. eine Beteiligung der Mitarbeiter am Produktivvermögen gewährleisten ¹⁾.

die übrigen Anteile die Muttergesellschaft übernahm. Vgl. Siemens-Geschäftsbericht 1971/72, München S. 12

1) Belegschaftsaktien können ebenfalls im Rahmen des 624-DM-Vermögensbildungsgesetzes ausgenutzt werden.

Belegschaftsaktien in Arbeitnehmerhand stellen eine engere Bindung zwischen Arbeitnehmer und Unternehmen dar und wecken bzw. vergrößern das Interesse der Mitarbeiter für Arbeitsergebnisse und Geschäftserfolge. Die Übereignung von unternehmungseigenen Aktien an langjährige und verdiente Mitarbeiter in Form von Treueprämien, Gratifikationen bzw. Jubiläumsgeschenken stellt eine Anerkennung ihrer Leistungen dar und unterstreicht noch den sozialpolitischen Charakter der Belegschaftsaktie. ¹⁾

Obwohl diese Art der Finanzierung der Auslandstochter einerseits Vorteile bringt, muß unternehmungsseitig auch mit negativen Erscheinungen gerechnet werden. Die von der Tochter ausgegebenen Belegschaftsaktien unterliegen einer bestimmten Sperrfrist, die von Unternehmung zu Unternehmung variiert. Da eine generelle gesetzliche Regelung nicht existiert "und dieser Zeitraum immer die Gefahr einer Kurspflege in sich birgt, besteht hier ein Unsicherheitsmoment" ²⁾. Zu einer weiteren Verstärkung des Kursdrucks käme es, wenn im Falle von stark sinkenden Aktienkursen die Belegschaftsaktionäre in Unkenntnis der Marktlage Aktien in größerem Rahmen überstürzt abstoßen würden ³⁾.

Aus sozialpolitischen Gründen betreiben amerikanische Konzerne in der Bundesrepublik sowie im gesamten europäischen Raum die Politik, daß sie zwar Belegschaftsaktien ausgeben, jedoch nicht solche, die eine direkte Beteiligung an der in Europa etablierten Tochter garantieren, sondern es handelt sich hierbei um reine Belegschaftsaktien der Muttergesellschaft. Somit bedeutet dies für die Aktionäre eine direkte Beteiligung an der amerikanischen Unternehmung und beiläufig eine indirekte Beteiligung an der Tochter, zu deren Belegschaft sie zählen.

1) Vgl. Schrömgens, Kurt: Die Wahl der Aktienform, in: O. Hahn (Hrsg.), Handbuch der Unternehmensfinanzierung, a.a.O., S. 516

2) Ebenda, S. 517

3) Vgl. ebenda

Grund dafür ist, daß die in Betracht kommenden Muttergesellschaften sich einerseits den sozialpolitischen Maßnahmen der jeweiligen Regierungen anpassen müssen und selbst daran interessiert sind, die durch die Finanzierung der Erweiterungsinvestitionen bzw. laufenden Investitionen entstehende Kapitallücke ihrer Auslandstöchter zum Teil zu decken, andererseits aber die Beeinflussung durch die einheimische Beteiligung auf ihre Tochterunternehmungen im Ausland so gering wie möglich halten oder eventuell ganz vermeiden möchten. ¹⁾

e) Finanzierung durch die an der Tochterunternehmung beteiligten Banken des Anlagelandes

Wie bei der Errichtungsfinanzierung bereits detailliert behandelt, bedeutet diese Art der Finanzierung auch für die Erweiterungsinvestitionen der Auslandstochter eine zusätzliche Finanzierungsquelle. Die bei der Errichtung der Tochter als einheimische Partner hereingenommenen Geschäftsbanken, nationalen Entwicklungsbanken und staatlichen Industrie-Unternehmungen ²⁾ können auch für die Finanzierung des Wachstums der Tochter herangezogen werden, und zwar jeweils der Höhe ihrer Beteiligung entsprechend. Für den Fall, daß für den Ausbau der Produktion eine wesentlich höhere Summe als die sich aus den einzelnen Beteiligungsverhältnissen ergebende benötigt

-
- 1) Die IBM Deutschland fördert die Beteiligung ihrer Belegschaftsmitglieder am Produktivvermögen durch den Erwerb von Aktien der Muttergesellschaft. So erwarben im Jahre 1971 12.000 Mitarbeiter 54.000 Aktien im Gesamtwert von 43,9 Mio. DM. An dem weltweit gestreuten Aktienkapital der Muttergesellschaft sind 580.000 Aktionäre beteiligt. 1971 gab es bei der deutschen IBM-Tochter eine Kapitalerhöhung von 600 Mio. auf 900 Mio. DM, wodurch die Deckung des Finanzbedarfs für das weitere erwartete Wachstum der Tochterunternehmung in der nahen Zukunft gesichert ist. Diese Kapitallücke von 300 Mio. DM wurde zu 43,9 Mio. DM durch Belegschaftsaktien der Muttergesellschaft gedeckt. Vgl. Geschäftsbericht der IBM Deutschland 1971, S. 4 und 5
- 2) Hier muß besonders hervorgehoben werden, daß häufig in Entwicklungsländern - der Verfasser denkt hierbei speziell an die Türkei - diese staatlichen Industrie-Unternehmungen auch gleichzeitig auf dem Banksektor tätig sind. So gehört z.B. die in der Türkei bekannte Sümerbank zu den obengenannten staatlichen Industrie-Unternehmungen und tätig in der Türkei gleichzeitig bedeutende Bankgeschäfte. Zusammenarbeit mit den in der Türkei errichteten ausländischen Tochtergesellschaften von Hoechst, Bayer, BASF und Mannesmann, wie Tabelle 16, S. 99 zeigt.

wird, haben die vorgenannten Institutionen durch ihre Banktätigkeit jederzeit die Möglichkeit, zusätzliche Kredite für die Tochter zu gewähren oder zu beschaffen. Die Zusammenarbeit zwischen Auslandstochter und den obengenannten einheimischen Partnern bedeutet also für die Tochter von vornherein eine Erleichterung in bezug auf die Deckung der Kapitalücke für beabsichtigte Erweiterungsvorhaben.

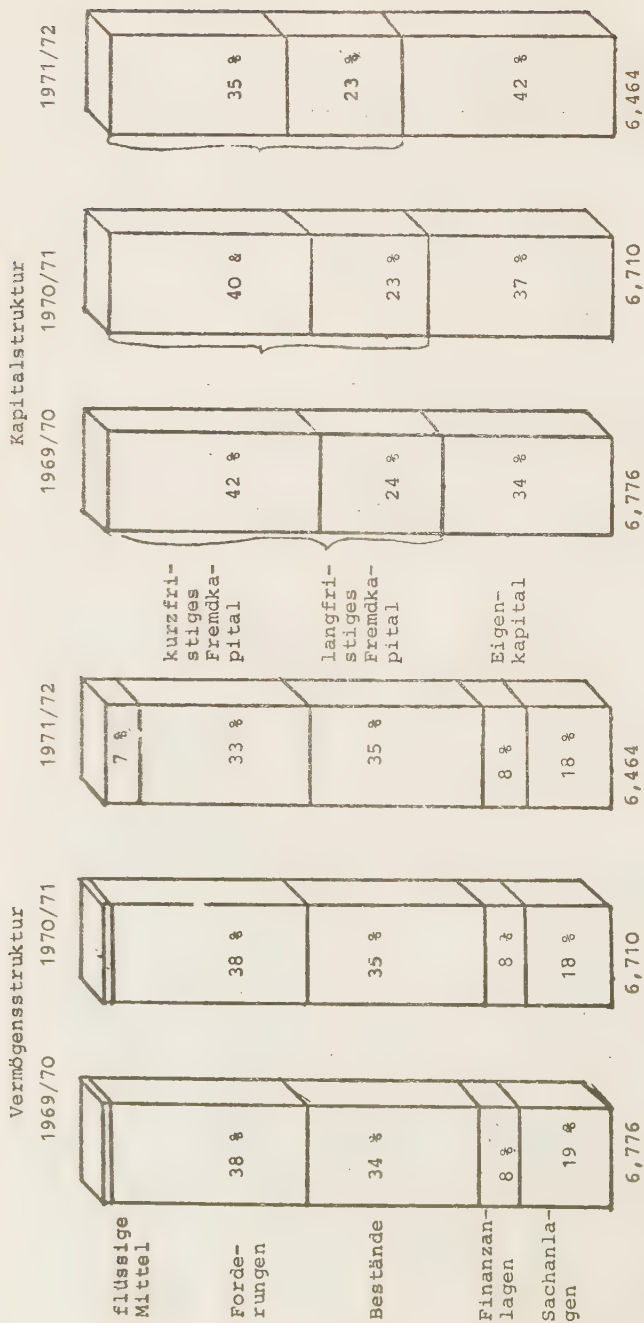
II. Fremdfinanzierung

Diese Art der Finanzierung in klassischer Form ist nur für das Unternehmungswachstum anwendbar, da die Auslandstochter zu diesem Zeitpunkt als arbeitende bzw. auf dem Markt tätige Unternehmung gilt, also nun auch betriebswirtschaftlich vorhanden ist. Somit sind die Voraussetzungen für die Nutzung der Fremdfinanzierung gegeben.

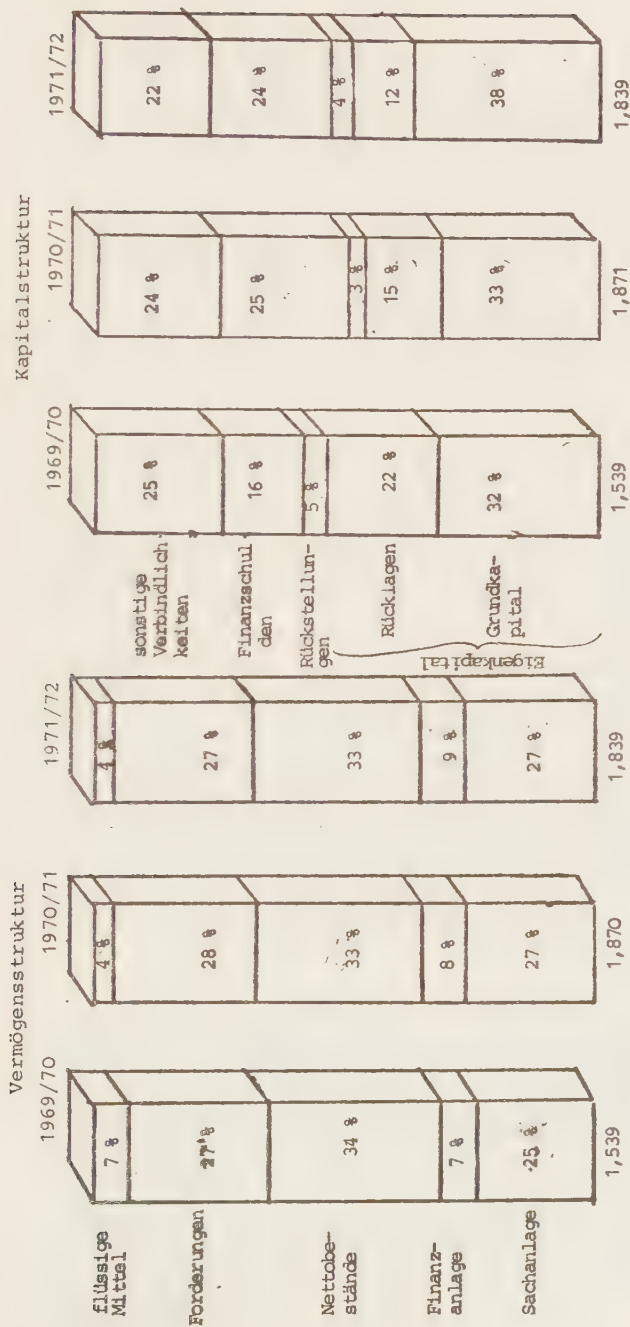
Unter Fremdfinanzierung einer Tochterunternehmung versteht man Maßnahmen zur Beschaffung von Finanzierungsmitteln sowohl im Anlageland als auch im Ausland in Form von Fremdkapital, das der Tochter über einen bestimmten Zeitraum für unternehmerische Zwecke zur Verfügung steht. Es ist heute nahezu undenkbar, daß Unternehmungen die ihnen gebotenen Möglichkeiten zur Fremdfinanzierung nicht nützen, d.h. die Fremdfinanzierung nimmt bei der Erweiterungsfinanzierung einen breiten Raum ein, begünstigt durch den guten Namen, den sich die Tochter zwischenzeitlich auf dem Markt schaffen konnte.

Nachfolgende Tabellen über die Finanzstruktur einer Auslandstochter, der englischen General-Electric-Tochter, und einer Muttergesellschaft, Plessey Co. Ltd., Illfort/Essex, zeigen deutlich, welch breiten Raum die Fremdfinanzierung einnimmt. Die Betrachtung der Kapitalstruktur bezieht sich nicht ausschließlich auf Erweiterungen, sondern betrifft die Unternehmensfinanzierung allgemein. Dem Verfasser war jedoch Zahlenmaterial getrennt nach Errichtung und Erweiterung nicht verfügbar.

Tabelle 17: Finanzstruktur der englischen General-Electric-Tochter, London



Quelle: Finanzanalytischer Bericht über den 1971/72er Abschluß der General Electric Ltd. Co., London, der Siemens AG, München, Abt. ZFB 23



Quelle: Finanzanalytischer Bericht über den 1971/72er Abschluß der Plessey Co. Ltd., Illford/Essex, der Siemens AG, München, Abt. ZFB 23

1. Von der Muttergesellschaft geschaffene Finanzierungsmöglichkeiten

a) Finanzierung durch Kreditbeschaffung von internationalen Finanzkorporationen

Wie bei der Errichtungsfinanzierung wird auch bei der Erweiterungsfinanzierung ¹⁾ die Auslandstochter bzw. ihre Muttergesellschaft versuchen, die Kreditmöglichkeiten der internationalen Finanzkorporationen auszunützen. Hier bestehen zwei Möglichkeiten für die Finanzkorporationen, zu der Finanzierung der Erweiterungsvorhaben der Tochtergesellschaft beizutragen.

Besteht zwischen Finanzkorporation und Auslandstochter bereits seit Errichtung eine Partnerschaft in Form einer Beteiligung, so trägt die Finanzkorporation automatisch zur Kapitalerhöhung bei, indem sie die ihrer prozentualen Beteiligung an der Auslandstochter entsprechenden Mittel auch für die Erweiterung zur Verfügung stellt. Ist dies jedoch nicht der Fall, wird die Auslandstochter in Verbindung mit der Muttergesellschaft immer bemüht sein, die Finanzierungsmöglichkeiten der internationalen Finanzkorporationen insofern zu nützen, als sie sich Darlehen dieser beschafft. Es können hier sowohl alte, aus der Errichtungsphase bestehende Verbindungen erneuert - in diesem Fall wird die Beschaffung von Darlehen und Krediten unproblematisch sein, wenn bei früheren Geschäftsbeziehungen stets eine reibungslose Abwicklung und prompte Rückzahlung der anfänglich erhaltenen Darlehen praktiziert wurden - als auch neue Verbindungen, die lediglich der Erweiterung dienen, geknüpft werden.

1) Die Kreditaufnahme der Türk Siemens im Ausland für Erweiterungsvorhaben betrug im Geschäftsjahr 1971/72 15,4 Mio. TL, davon entfielen 9,2 Mio. TL auf Kredite der IDB und IDA. Vgl. Geschäftsbericht 1971/72 der Türk Siemens, Kablo ve Elektrik Sanayii A.S., Mudanya

b) Finanzierung durch Leasing

Unter dem Begriff Leasing versteht man die Vermietung und Verpachtung von Industrieanlagen und -ausrüstungen gegen ein Entgelt. HAHN charakterisiert "Miete und Pacht als eine Form des 'Fremdeigentums als Vermögensersatz' und diese wiederum als Möglichkeit der Unternehmung zur Kapitaleinsparung" ¹⁾. In den letzten zwei Jahrzehnten wurde aufgrund des knappen zur Verfügung stehenden Fremdkapitals mit einer Laufzeit, die der Nutzungsdauer der Anlagen entspricht, die Leasing-Methode insbesondere in den USA und im Anschluß daran auch in verschiedenen europäischen Ländern und in Japan ein bedeutendes Instrument der Fremdfinanzierung. ²⁾

So sind auch in Deutschland im Laufe der Zeit sogenannte Leasing-Gesellschaften entstanden, deren Tätigkeit ausschließlich darin besteht, Industrieausrüstungen und -anlagen zu vermieten. Als typische Leasing-Objekte kommen vor allem Datenverarbeitungsanlagen, große Büromaschinen sowie Werkzeugmaschinen in Frage. ³⁾

Genau wie internationale Konzerne oder einheimische Unternehmungen können auch ausländische Tochtergesellschaften von der Finanzierung durch Leasing Gebrauch machen. Besonders zu berücksichtigen hierbei ist allerdings, daß die Leasing-Möglichkeit nicht von allen Auslandstöchtern für ihre Erweiterungsvorhaben genützt werden kann, sondern lediglich von jenen, die in Ländern mit Leasing-Möglichkeiten etabliert sind. Für Tochtergesellschaften in Entwicklungsländern kommt eine Finanzierung durch Leasing z.B. aus folgenden Gründen nicht in Frage: Hohe Transportkosten der Anlagen zum Bestimmungsort sowie

-
- 1) Hahn, Oswald: Struktur der Bankwirtschaft 3. Teil, Die Spezialbanken im nationalen Bereich II, Institute des kurzfristigen Geldkredits, der Kreditsleihe und des Handels- und Dienstleistungsgeschäftes, Nürnberg 1974, S. 859
 - 2) Vgl. Jacob, A.F.: Leasing-Finanzierung, Ein Belastungsvergleich, in: BFuP 15. Jg. 1963, S. 193 ff.; Langen, H.: Betriebswirtschaftliche und steuerliche Aspekte des Leasing, in: ebenda, S. 626 ff.
 - 3) Siemens praktiziert diese Geschäftsart ebenfalls im Bereich der Datenverarbeitungsanlagen über zwei eigene Leasing-Gesellschaften, also zwei Tochtergesellschaften, die jedoch nicht im industriellen Bereich tätig sind. Eine Gesellschaft hat ihren Sitz in Belgien und die andere in der Schweiz. Vgl. Vorträge im Hause Siemens AG, München 1972, über Auftragsfinanzierung.

gesetzliche Import- und Exportbestimmungen bzw. -restriktionen des jeweiligen Anlagelandes. Hier besteht jedoch z.T. die Möglichkeit, auf einen zeitlich begrenzten Import - Einfuhr unter Zollvormerkverfahren (temporary importation system) - auszuweichen, wobei nach Ablauf der festgelegten Frist, die von den Ein- und Ausfuhrbestimmungen des Anlagelandes abhängig ist, der Reexport erfolgen muß.

Die Leasing-Gesellschaft stellt aus dem ihr zur Verfügung stehenden Maschinenpark der an der Mietung interessierten Unternehmung bzw. Tochtergesellschaft die von ihr gewünschte Maschine oder Anlage zur Verfügung. Die zweite Möglichkeit ist die, daß der interessierte Mieter der Leasing-Gesellschaft Typ und Lieferort der benötigten Maschine bekannt gibt. Diese wiederum kauft die Maschine und vermietet sie an die interessierte Unternehmung auf bestimmte Zeit. Im allgemeinen liegt diese Frist zwischen drei und acht Jahren.

Bei Prüfung der Mietwürdigkeit der einzelnen Interessenten wenden die Leasing-Gesellschaften bankähnliche Maßstäbe an; Sicherheiten im eigentlichen Sinne werden nicht gefordert ¹⁾. Es erfolgt jedoch eine eingehende Prüfung der Erfolgsaussichten der Unternehmung, um festzustellen, ob der künftige Mieter auch in der Lage sein wird, die im allgemeinen recht hohen Mieten zu erwirtschaften. Die Garantie der Mietwürdigkeit ist beispielsweise bei Auslandstöchtern einmal durch ihre eigene industrielle Tätigkeit und zum anderen durch ihre Konzernzugehörigkeit gegeben.

Stellt man sich nun die Frage, ob die Finanzierung mittels Leasing in die Kategorie der Fremdfinanzierung einzuordnen ist, so sind im Leasing sowie in der Anlagepacht durchaus be-

1) Vgl. Schäfer, A.: Erfahrung mit dem Leasing-System, in: Kooperation und Konzentration der Unternehmung im Wettbewerb, Vorträge des 17. Deutschen Betriebswirtschaftertages, Berlin 1964, S. 231 ff.

sondere Formen der Fremdfinanzierung zu erkennen ¹⁾, weil die Leasing-Objekte in Form von Industrieanlagen oder -ausrüstungen von Dritten, also Unternehmungsfremden, der Auslandstochter für die Verwirklichung ihres Unternehmungszweckes zur Verfügung gestellt werden. "Das Wesen der Fremdfinanzierung besteht darin, daß Geld oder Sachmittel einem Dritten unter der Verpflichtung zur Rückgabe und zur Bezahlung eines Entgelts hingegeben werden." ²⁾

Die Finanzierung mittels Leasing bringt der Tochter folgende "finanzwirtschaftlichen Vorteile" ³⁾:

- Für die leasingnehmende Auslandstochter sind Eigeninvestitionen nicht notwendig - sie benötigt also weder Eigen- noch Fremdkapital - wodurch ein Teil des für Anlagezwecke erforderlichen Kapitals für Umsatzzwecke freigestellt wird.
- Größere Elastizität für Manager-Unternehmungen, da Leasing-Vorhaben häufig keiner Genehmigung durch Aufsichtsrat und Hauptversammlung bedürfen.
- Die bei Direktkäufen üblichen Anzahlungen kommen bei Finanzierung durch Leasing nicht in Frage.
- Möglichkeit zu Rationalisierung und Modernisierung selbst bei geringem Kapitaleinsatz (lediglich die als Miete zu entrichtende Summe). ⁴⁾

1) Vgl. Mattes, Helmut: Finanzierungsvorgänge im Konzern, a.a.O., S. 75; Horbach, J.: Fremdfinanzierung mittels Factoring und Leasing, in: Die Aussprache 7/1963, S. 191; Rittershausen, H.: Industrielle Finanzierung, Wiesbaden 1964, S. 267 ff.; Mellerowicz, K.: Unternehmenspolitik, Bd. II, 1963, S. 552.

Hahn und Berekoven sehen im Leasing einen Finanzierungsersatz. Vgl. Hahn, Oswald: Struktur der Bankwirtschaft, 3. Teil, Die Spezialbanken im nationalen Bereich, a.a.O., S. 863; Berekoven, L.: Das Leasing, in: O. Hahn (Hrsg.), Handbuch der Unternehmensfinanzierung, a.a.O., S. 778

2) Mattes, Helmut: Finanzierungsvorgänge ..., a.a.O., S. 75

3) Hahn, Oswald: Struktur der Bankwirtschaft, 3. Teil (II), a.a.O., S. 862

4) Vgl. Schäfer, A.: Erfahrung mit dem Leasing-System, a.a.O., S. 234

- Vermeidung von Fehlinvestitionen durch die Anschaffung von Anlagen und Ausrüstungen für einen überschaubaren Zeitraum ¹⁾.

Verglichen mit der Finanzierung aus Fremdmitteln bringt die Erweiterungsinvestition nach dem Leasing-System den Nachteil, daß die Kostenbelastung, die bei Rückgabe der gemieteten Anlage auf die Auslandstochter zukommt, sehr hoch ist. Grund dafür ist, daß die Leasing-Gesellschaft durch Vermietung einen entsprechenden Gewinn erwirtschaften muß und darüber hinaus die für Leasing-Geschäfte angesetzten Fristen die wirtschaftliche Nutzungsdauer der jeweiligen Anlage weit unterschreiten.

c) Finanzierung durch den Swap-Kredit

Da für alle ausländischen Tochterunternehmungen in Entwicklungsländern, also in Ländern mit schwachen Währungen, eine Erweiterungsfinanzierung aus einheimischen Quellen problematisch ist, nachdem die notwendigen Kredite äußerst knapp und darüber hinaus teuer sind, kommt als weitere Möglichkeit der Fremdfinanzierung der Swap-Kredit in Frage.

Voraussetzung für diese Finanzierungsart ist, daß die Muttergesellschaft den festgelegten, von der Auslandstochter benötigten Betrag entweder in ihrer eigenen Währung oder in für diesen Zweck angekauften Devisen der Tochterunternehmung zur Verfügung stellt. Ganz gleich ob die für die Auslandstochter vorgesehenen Finanzierungsmittel in Landeswährung der Muttergesellschaft oder in Devisen überwiesen werden, es muß sich auf jeden Fall um eine harte, konvertierbare Währung handeln. Die Tochter ihrerseits kauft nun die von der Muttergesellschaft bereitgestellte Summe an, und zwar zu dem für die Rückzahlung an die Mutter festgesetzten Termin ²⁾.

1) Vgl. Schäfer, A.: Erfahrung mit dem Leasing-System, a.a.O., S. 234

2) Vgl. Küppersbusch, Otto E.: Die Finanzpolitik der Internationalen Unternehmung, Diss. Nürnberg 1968, S. 236

Seit einiger Zeit bedienen sich die großen Unternehmungen z.T. auch eines sogenannten gemischten Swap-Kredits. Dies bedeutet, daß ein Swap-Geschäft im herkömmlichen Sinne für die halbe Kreditsumme getätigt wird, wobei die Zentralbank in dem jeweiligen Anlageland das Kursrisiko übernimmt. Für die zweite Hälfte des Kreditbetrages bestehen Umtauschmöglichkeiten am freien Devisenmarkt zum offiziellen Wechselkurs, und bei Rückzahlung der Summe an die Muttergesellschaft kann der Umtausch in stabile Währung ebenfalls zum offiziellen Wechselkurs erfolgen. Das Kursrisiko hierfür übernimmt die jeweilige Auslandstochter, zu deren Gunsten das ganze geschieht ¹⁾.

Der Swap-Kredit ist auf jeden Fall als direkte Finanzierung seitens der Muttergesellschaft oder als im Land der Mutter durch diese aufgenommenes Fremdkapital zu betrachten, stellt also keine Auslandsfinanzierung dar, obgleich die festgelegte Summe der Auslandstochter als Kredit durch die Zentralbank oder eine Geschäftsbank im Anlageland zur Verfügung gestellt wird. Als Begründung hierfür dient, daß es sich um reine Finanzierungsmittel der Mutter bzw. um durch diese im Mutterland beschafftes Kapital handelt. Die Zentralbank des Anlagelandes nimmt lediglich die Umwandlung der stabilen Währung bzw. der harten Devisen in die Währung des Anlagelandes und die Auszahlung der durch die Mutter zur Verfügung gestellten Summe an die Auslandstochter vor. Bei Auslandsfinanzierung hingegen findet die gesamte Finanzierungstransaktion im Anlageland statt.

Der Vorteil des Swap-Kredits besteht darin, daß die Auslandstochter sich dann des Swap-Kredits bedienen kann, wenn im Anlageland aufgrund knapper Finanzierungsmittel oder problematischer Beschaffung dieser keinerlei Möglichkeit für eine Kreditaufnahme besteht, d.h. im Notfall bringt der Swap-Kredit der Tochter eine finanzielle Elastizität. Sein Nachteil liegt darin, daß es sich beim Swap-Kredit ausschließlich

1) Vgl. Siebert, Wolfgang: Zur Finanzierung von deutschen Tochtergesellschaften im Ausland, in: Finanzierungsprobleme der Tochtergesellschaften, a.a.O., S. 83

um kurzfristige Finanzierungsmittel handelt (nur in Ausnahmefällen mehr als 12 Monate) ¹⁾, und daß die durch zu zahlende Provisionen und Risikoübernahme anfallenden Kosten äußerst hoch sind.

2. Finanzierung durch den Kapitalmarkt des Anlagelandes

Im Gegensatz zur Errichtungsfinanzierung ist der eigentliche Anwendungsbereich dieser Finanzierungsart die Erweiterungsfinanzierung. Durch ihre betriebliche Tätigkeit im Anlageland, die während der Errichtungsphase ja noch nicht gegeben war, und die damit verbundenen Erfolge sowie die vorhandenen Sicherheiten macht sich die Tochter automatisch die Nutzung dieser Finanzierungsmöglichkeit zugänglich. Nach Erhalt der Genehmigung durch den Staat (Voraussetzungen hierfür siehe Errichtungsfinanzierung S.105 f.) steht der Ausgabe von Industrieobligationen und der Aufnahme von Schuldscheindarlehen nun nichts mehr im Wege.

3. Finanzierung durch Ausgabe von Industrieobligationen und Aufnahme von Schuldscheindarlehen

Ausschlaggebend hierbei ist die Rechtsform der Auslandstochter. Töchter in Form einer AG machen sich den Kapitalmarkt des Anlagelandes durch die Ausgabe von Industrieobligationen und Wandelanleihen zunutze. Häufig gilt diese Art der Finanzierung sogar als Hauptquelle der langfristigen Fremdfinanzierung bei Erweiterung von Industrieunternehmungen ¹⁾.

-
- 1) Vgl. Küppersbusch, Otto E.: Die Finanzpolitik der internationalen Unternehmung, a.a.O., S. 236
 - 2) Die indische Siemens-Tochter hat im Jahre 1971 einen Teil des für ihre Erweiterungsvorhaben benötigten Kapitals auf dem indischen Kapitalmarkt durch die Ausgabe von Rupien-Anleihen in Höhe von Rs. 20 Mio. bei einem Zinssatz von 8 % beschafft. Vgl. Geschäftsbericht 1971/72 Siemens AG, S. 6 In den letzten Jahren finanzieren sich die amerikanischen Auslandstöchter häufig aus eigenen Mitteln, ohne dabei auf den Kapitalzustrom aus den USA zurückzugreifen. Einmal geschieht dies durch Reinvestition ihrer eigenen Gewinne in dem jeweiligen Anlageland und zum anderen durch die Aufnahme von Finanzierungsmitteln auf dem örtlichen Kapitalmarkt. 1967 betrug die Kapitalaufnahme amerikanischer Unternehmungen durch Anleihen auf den örtlichen Kapitalmärkten US-\$ 500 Mio., während sie in den ersten 8 Monaten des Jahres 1968 bereits die 3-Mrd.-Grenze überschritten hatte.

Für Industrieobligationen werden in der Praxis unterschiedliche Bezeichnungen verwendet, z.B. Industriebanleihen, Industrieschuldverschreibungen etc. Obligationen werden auch als festverzinsliche Wertpapiere bezeichnet, da sie ein Forderungsrecht und einen bestimmten Zinsertrag darstellen ¹⁾.

Die durch die Ausgabe von Obligationen beschafften Finanzierungsmittel bringen für die Tochterunternehmung folgende Vorteile:

- Das auf diese Weise beschaffte Fremdkapital steht ihr für einen von vornherein festgesetzten Zeitraum zur Verfügung.
- Der dafür zu entrichtende feste Zinssatz ist steuerlich absetzbar.
- Ausschaltung der Einflußnahme des breiten Publikums des Anlagelandes auf die Auslandstochter.

Die Großunternehmungen und deren Auslandstochtergesellschaften versuchen immer häufiger in den letzten Jahren, den Kapitalmarkt durch die Ausgabe von Optionsanleihen (Wandelobligationen) noch attraktiver zu gestalten. Unter Optionsanleihe versteht man "jedoch nur solche Schuldverschreibungen, deren Inhabern nach Ablauf einer gewissen Frist das Optionsrecht eingeräumt wird, Aktien des Emittenten zu beziehen" ²⁾. In der Praxis stellt man, auf ausländische Tochterunternehmungen bezogen, bei Optionsanleihen zwei Umwandlungsformen fest:

Einmal werden die von den verschiedenen Obligationären erworbenen Optionsanleihen nach Ablauf einer festgesetzten Frist in Aktien der Tochtergesellschaft umgewandelt ³⁾, zum anderem

1) Vgl. Spindler, J. v.: Geldmarkt, Kapitalmarkt, Internationale Kreditmärkte, Deutscher Sparkassenverlag Stuttgart 1960, S. 44

2) Hahn, Oswald (Hrsg.): Handbuch der Unternehmensfinanzierung, a.a.O., S. 58

3) Für die Erweiterung der südafrikanischen VW-Tochter (Neubau der Lackiererei, Erweiterung des Preßwerkes und der montage) wurden am 1.9.1971 Wandelanleihen in Höhe von 4,8 Mio. Rand = 23 Mio. DM ausgegeben, die fast von allen Aktionären gezeichnet wurden. Vgl. Geschäftsbericht 1971 der VW AG, Wolfsburg, S. 7

geschieht die Umwandlung von Optionsanleihen in der Form, daß die Obligationäre Aktien der Muttergesellschaft erhalten; somit liegt also eine Beteiligung an der Mutter und nicht an der Tochter vor. Diese Politik betreiben überwiegend amerikanische Unternehmungen, um auf diese Weise eine Beeinflussung ihrer 100%igen Auslandstöchter durch das Publikum des Anlagelandes auszuschalten ¹⁾.

Ausländische Tochtergesellschaften mit der Rechtsform einer GmbH (Ltd. Company) können diese Emissionsmöglichkeiten nicht nützen, sondern versuchen, einen Teil des Kapitalbedarfs für ihre Wachstumsfinanzierung durch die Aufnahme von Scheindarlehen zu decken.

4. Finanzierung durch Kredite sonstiger Außenstehender im Anlageland (Staatskredite)

Viele Staaten, u.a. auch Entwicklungsländer, geben der ansässigen Industrie und somit auch den ausländischen Tochtergesellschaften die Möglichkeit, für Investitionserweiterungen in wirtschaftlich schwachen bzw. wenig entwickelten Regionen Staatskredite und durch den Staat gewährte Vergünstigungen in Anspruch zu nehmen. Hierunter fallen vor allem

- Erwerb billiger Grundstücke (z.T. aus Staatsbesitz oder durch Vermittlung des Staates) für die Errichtung zusätzlicher Fabrikanlagen mit langfristigen Zahlungszielen,
- Zusage langfristiger Kredite für den Aufbau neuer Fertigungsstätten,

1) Die International Standard Elektrik Corp. (ISEC), New York, beantragte 1966 an der Wertpapierbörse in Frankfurt 6%ige Inhaberwandelschuldverschreibungen im Werte von DM 43,140 Mio. Das Wandlungsrecht lautete weder auf die Aktien der mit diesen Geldern finanzierten Tochtergesellschaft in Deutschland, der Standard Elektrik Lorenz AG, noch auf die der emittierenden Gesellschaft, sondern auf Aktien der Muttergesellschaft, der ITT in New York. Auf diese Weise erreichte die ITT, daß von vornherein jede Beeinflussung außenstehender Kapitalgeber im Zusammenhang mit dieser neuen Kapitalerhöhung sowohl auf die deutsche Tochter als auch auf die zwischengeschaltete Holding-Gesellschaft vermieden wurde. Vgl. Küppersbusch, O.: Die Finanzpolitik der internationalen Unternehmung, a.a.O., S. 123

- Gewährung von Importerleichterungen - entweder zollfreie Einfuhr der für die Erweiterung benötigten Anlagen oder Einfuhr zu ermäßigten Zollsätzen mit Zahlungsziel,
- Transporterleichterungen durch günstige Frachtraten bei Benützung öffentlicher Verkehrsmittel.

Im europäischen Raum bzw. innerhalb der EG bemühen sich die einzelnen Länder speziell darum, auch ausländische Unternehmungen für die Industrialisierung ihrer wirtschaftlich schwachen Gebiete zu interessieren. So ist es häufig der Fall, daß Zweigbetriebe ausländischer Tochtergesellschaften in diesen sogenannten wirtschaftlichen Notstandsgebieten errichtet werden, angereizt durch die von der Regierung des jeweiligen Anlagelandes zugesagten finanziellen Erleichterungen ¹⁾.

Ähnliche Tendenzen sind auch in zunehmendem Maße in Entwicklungsländern feststellbar.

Nützt nun eine Auslandstochter die von der Regierung oder Regionalbehörden des Anlagelandes gewährten obengenannten Finanzierungserleichterungen, so gilt dies nur für Erweiterungen in Form einer standortgebundenen Errichtung von Zweigbetrieben. Hier könnte man sich eventuell die Frage stellen, ob derartige Finanzierungserleichterungen nicht auch für die Gründungsphase von Interesse wären. Da bei Errichtung von Auslandstöchtern die Muttergesellschaften jedoch von anderen Voraussetzungen ausgehen, wie z.B. freier Standortwahl (die Unternehmungen gehen von eigenen Zwecken aus, die absatzmarkt-, beschaffungsmarkt- und kostenbedingt sein können (vgl. hierzu S. 19 ff.) - möchten wir diese Möglichkeit aus-

1) Dieser Trend ist überwiegend im Norden Englands und in Schottland zu erkennen. An dortigen Investitionen sowie an der Erweiterung bereits vorhandener Betriebe sind vor allem amerikanische und deutsche Großunternehmungen interessiert. Das britische Industriegesetz brachte viele Anreize für ausländische Investoren, u.a. auch die volle Abschreibung von Maschinen und Anlagen im ersten Jahr. Vgl. o.V.: Norden Englands besonders gefragt. Genereller Aufschwung auch ausländischer Firmengründungen - Erfolg des britischen Industriegesetzes, in: VDI-Nachrichten, Teil Wirtschaft, Nr. 43 vom 24.10.1973, S. 24.
Die BRD gewährt z.B. günstige Kreditmöglichkeiten für ihr Grenzland (Grenzlandkredite), wovon Auslandstöchter genau wie die deutschen Tochtergesellschaften Gebrauch machen können.

schließen. Eventuelle für die Errichtung in Frage kommenden theoretischen Erleichterungen wären bereits in den Anfangsverhandlungen zugesagte höhere Gewinntransfermöglichkeiten ins Mutterland und Sonderabschreibungsmöglichkeiten im Anlageland, befristet auf einen bestimmten Zeitraum.

D. Kapitalbeschaffungsmöglichkeiten der ausländischen Tochterunternehmung von innen (interne Finanzierung)

Neben der Außenfinanzierung, also Hereinnahme neuer Gesellschafter, Ausgabe junger Aktien, Belegschaftsaktien etc. sowie Fremdkapitalbeschaffung durch Kreditaufnahme und Ausgabe von Obligationen, hat die Auslandstochter weitere Möglichkeiten der Finanzmittelbeschaffung durch interne Quellen (Innenfinanzierung), wie Einbehaltung von Gewinnen, Anwendung der in der Unternehmung gebildeten Rücklagen und Pensionsrückstellungen sowie Freisetzung von Abschreibungen.

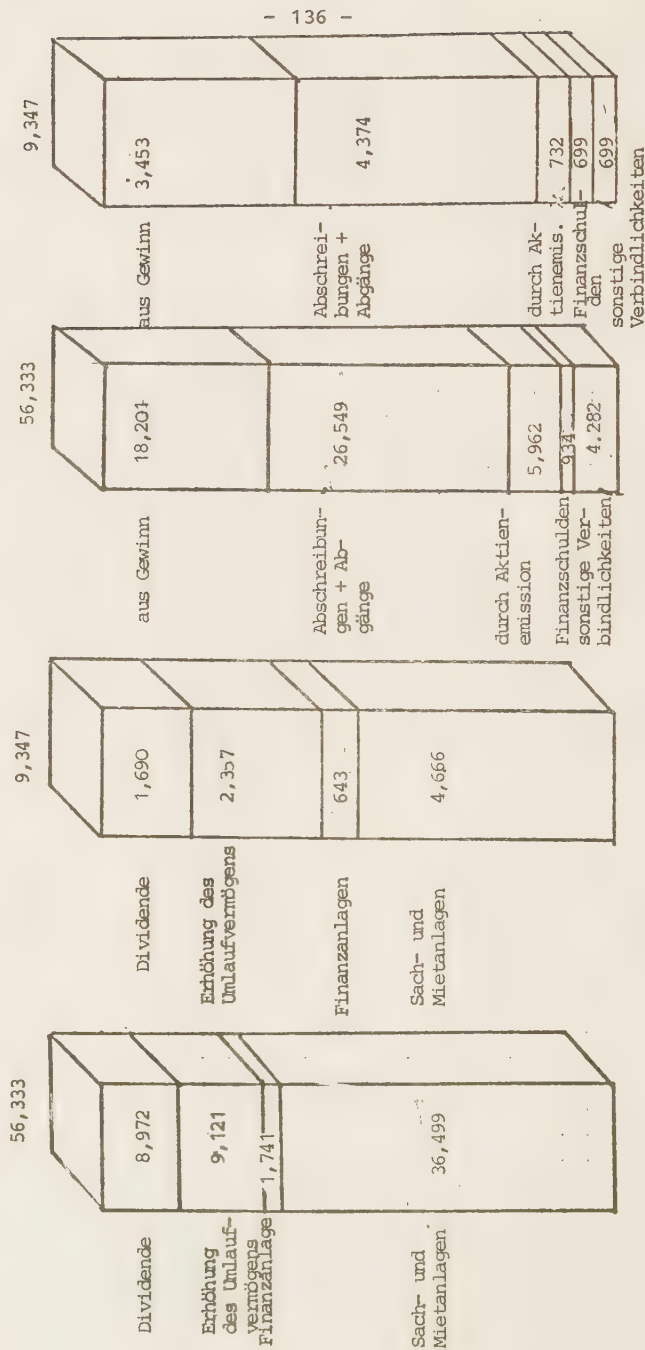
Wie wichtig die Innenfinanzierung sowohl für die Tochter als auch für die Muttergesellschaft ist, zeigt Tabelle 19.

Tab. 19: Investitionen bei der IBM-Muttergesellschaft in USA von 1964 - 1972 und deren Finanzierungsquellen

Zu finanzieren waren	1964 - 1972	%	1972	%	Es wurden beschafft	1964 - 1972	%	1972	%
Sach- und Mietanlagen	36,499	65	4,666	50	Aus Gewinn	18,201	32	3,453	37
Finanzanlagen	1,741	3	643	7	Abschreibungen und Abgänge	25,549	47	4,374	47
Erhöhung des Umlaufvermögens	9,121	16	2,357	25	Sonstige interne Quellen	405	1	95	1
Dividende	8,972	16	1,690	18					
	56,333	100	9,347	100	Innenfinanzierung	45,155	80	7,922	85
					Durch Aktienemission	5,962	10	732	8
					Finanzschulden	934	2	699	7
					Sonstige Verbindlichkeiten	4,282	8	699	7
						56,333	100	9,347	100

Quelle: Finanzanalytischer Bericht über den 1972er Abschluß der International Business Machine Corp., Armont/N.Y. and New York, der Siemens AG, München, Abt. ZFB 23

Tab. 20: Investitionen bei der IBM-Muttergesellschaft in USA von 1964 - 1972 und deren Finanzierungsquellen



Quelle: Finanzanalytischer Bericht über den 1972er Abschluß der International Business Machine Corp., Armont/N.Y. and New York, der Siemens AG, München, Abt.)FB 23

I. Selbstfinanzierung

"Unter Selbstfinanzierung versteht man die Kapitalaufbringung einer Betriebswirtschaft aus 'eigener Kraft'." ¹⁾
Diese Finanzierungsmittel werden also durch die betriebliche Tätigkeit der Tochterunternehmung erbracht, d.h. sie entstehen in der Tochter selbst, im Gegensatz zu Eigen- und Fremdkapital, die ihr von außen zufließen.

1. Finanzierung durch Einbehaltung von Gewinnen

Ein Teil der Selbstfinanzierung besteht in der Zurückhaltung von Gewinnen, d. h. der erzielte Gewinn wird nicht oder nicht voll ausgeschüttet ²⁾.

Die Betrachtung des Gewinns geschieht in zwei Phasen. Einmal geht es um die Gewinnentstehung in der Unternehmung und zum anderen um die Anwendung dieses in der Unternehmung entstandenen Gewinns.

a) Entstehung des Gewinns

Voraussetzung für die Innen- bzw. Selbstfinanzierung, also Finanzierung aus internen Mitteln, ist die Erzielung von Überschüssen aus Verkäufen, bei denen der Erlös höher liegt als die angefallenen Kosten. Es wäre daher empfehlenswert, anstatt "von Gewinn den Terminus 'Umsatzüberschuß' (Sandig) zu verwenden" ³⁾. HAHN sieht also, da diese Überschüsse vom Markt aufgebracht werden und somit eine "Finanzierung über den Preis" darstellen, zunächst keinen Unterschied zwischen Außenfinanzierung, betrachtet allein unter dem Gesichtspunkt, daß

-
- 1) Beckmann, L.: Die Betriebswirtschaftliche Finanzierung, 2. durchgesehene Aufl., Stuttgart 1956, S. 37
 - 2) Vgl. Gutenberg, Erich: Einführung in die Betriebswirtschaftslehre, in: Die Wirtschaftswissenschaften, hrsg. von E. Gutenberg, 1. Lieferung, Reihe A, 1. Beitrag, Wiesbaden 1958, S. 120
 - 3) Hahn, Oswald (Hrsg.): Handbuch der Unternehmensfinanzierung, a.a.O., S. 94

Kapital von außen in die Unternehmung fließt und der oben-
erwähnten ersten Phase der Selbstfinanzierung ¹⁾.

Für die Auslandstochter gibt es zwei Möglichkeiten, ihre Umsatzüberschüsse zu erhöhen. Einmal geschieht dies durch Preiserhöhung, was eine Zwangsausübung auf den Abnehmer bedeutet, wobei Ort der Kapitalbildung der Markt ist. Die zweite Möglichkeit liegt in der Kosteneinsparung innerhalb der Unternehmung, also zwangloses unternehmungsseitiges Einsparen, ohne daß ein Konsumverzicht des Marktes gegeben sein muß ²⁾.

b) Verwendung des erwirtschafteten Gewinns

Bestimmende Faktoren für den Konsumverzicht in der zweiten Phase, also bei der Gewinnverwendung, sind der Fiskus des Anlagelandes und die Unternehmenseigner. "Der Fiskus ist 'Sparer' zugunsten der Unternehmung in der Höhe der Steuerermäßigung, die durch Anerkennung 'fiktiven) Aufwands erreicht wird." ³⁾ Die Möglichkeit der Selbstfinanzierung durch Einbehaltung von Gewinnen hängt sowohl von der Höhe des Gewinns als auch von der Art und Weise der Gewinnbesteuerung ab ⁴⁾.

Die Höhe des im Anlageland erzielten Gewinns einer Auslandstochter zwingt diese, eine diesem Land angepaßte Gewinnausschüttungspolitik zu betreiben. Im Hinblick auf ein gutes Verhältnis zur Regierung des Anlagelandes, Lohnforderungen seitens der Gewerkschaften bzw. Steuer- und Gewinntransfer-Bestimmungen ist eine breitere Kapitalausstattung mit der Möglichkeit zur Zahlung niedrigerer Dividende sinnvoll. Mißbehagen und

1) Vgl. Hahn, Oswald (Hrsg.): Handbuch der Unternehmensfinanzierung, a.a.O., S. 94

2) Vgl. ebenda, S. 95

3) Ebenda, S. 95 f.

4) Vgl. Hax, Karl: Die Kapitalwirtschaft des wachsenden Industrieunternehmens, in: Schmalenbachs Zeitschrift für Betriebswirtschaftliche Forschung, 16. Jg. 1964, S. 266

Kritik im Anlageland, regierungsseitig oder aus Kreisen der breiten Öffentlichkeit, können durch sehr hohe Gewinnausschüttungen auf längere Sicht hervorgerufen werden. So haben die Regierungen vieler Länder bereits gesetzliche Maßnahmen ergriffen, um den Gewinntransfer zu begrenzen. Griechenland und Brasilien gestatten z.B. nur einen Gewinntransfer bis zu einer Höhe von 12 % (netto) des investierten Kapitals (nach Abzug von 25 % Quellensteuer) ¹⁾.

Aufgrund der obigen Argumente ist es nun die Aufgabe der Unternehmungsleitung, zu entscheiden, ob die Erweiterungsfinanzierung durch Gewinneinbehaltung sichergestellt werden kann. Handelt es sich um eine 100%ige Tochter, wird das Zustandekommen einer Entscheidung nicht allzu schwierig sein, da lediglich Verhandlungen zwischen den Unternehmungsleitungen der Tochter und der Mutter notwendig sind. Mit einer wesentlich schwierigeren Gestaltung der Verhandlungen ist jedoch dann zu rechnen, wenn es sich um Minoritätsbeteiligungen einheimischer Partner bzw. Partner aus Drittländern handelt, da diese bei Gewinnausschüttung überwiegend von anderen Voraussetzungen ausgehen als die Auslandstochter oder deren Muttergesellschaft. Die Unternehmungsleitung sollte jedoch immer bemüht sein, auch den Wünschen und Belangen der einheimischen Partner in genügendem Maße Rechnung zu tragen, da es sonst leicht zu Konfrontationen zwischen Muttergesellschaft und den Teilhabern aus dem Anlageland kommen könnte, was sich hemmend auf eine weitere gute Zusammenarbeit auswirken dürfte.

Will die Auslandstochter die Selbstfinanzierung mittels Gewinnthesaurierung nützen, tritt für sie das Problem der Gewinnbesteuerung auf. Die Gewinnthesaurierung umfaßt sowohl die Einbehaltung von Gewinnen als auch die Bildung von Rücklagen. Entgegen der steuerlich begünstigten Innenfinanzierung, zu der die Rücklagenbildung gehört und die sich auf den Umsatzüberschuß bezieht, betrifft die Einbehaltung von Gewin-

1) Vgl. Bayer, W.F.: Die Finanzierung von Auslandsinvestitionen, Überlegungen aus unternehmerischer Sicht, in: FAZ vom 7.2.1970, S. 17

nen den bereits versteuerten Gewinn ¹⁾.

Da in den einzelnen Ländern häufig sehr unterschiedliche Steuersätze zur Anwendung kommen, ist bei Gewinnthesaurierung bei den Auslandstöchtern den steuerlichen Aspekten besonders Rechnung zu tragen. Die einzelnen Unternehmungen können somit ihre steuerlichen Belastungen so gering wie möglich halten, wenn sie ihre Gewinne in Länder mit niedrigeren Steuersätzen transferieren. Beabsichtigt die Auslandstochter jedoch einen Rücktransfer dieses Gewinns zu einem späteren Zeitpunkt, um diesen für die Wachstumsfinanzierung zu verwenden, ist die vorübergehende Gewinnverlagerung nur dann sinnvoll, wenn die gesamte Gewinnbelastung, die sich aus am Verlagerungsort zu zahlenden Steuern plus allen entstehenden Nebenkosten zusammensetzt, die Gewinnbesteuerung im Anlage-land unterschreitet ²⁾.

Bei Bestehen günstiger Doppelbesteuerungsabkommen und Anwendung unterschiedlicher Steuersätze für ausgeschüttete und nichtausgeschüttete Gewinne ³⁾ im Anlageland kann eine volle Gewinnausschüttung ebenfalls zur Steuereinsparung beitragen. Diese Gewinnausschüttung in vollem Umfang kann Steuereinsparungen in einer Höhe verursachen, die alle entstehenden Kosten übersteigt ⁴⁾.

Eine dritte Möglichkeit der Steuereinsparung bzw. Umgehung oder Aufschub der Besteuerung des von der Auslandstochter ausgeschütteten Gewinns im Land der Muttergesellschaft besteht darin, daß die Unternehmungsleitung versucht, diesen von der Tochter erzielten Gewinn einer eigens in einem dritten Land mit geringerer Besteuerung errichteten Tochtergesellschaft,

1) Vgl. Hahn, Oswald (Hrsg.): Handbuch der Unternehmensfinanzierung, a.a.O., S. 101

2) Vgl. Küppersbusch, O.E.: Die Finanzpolitik der internationalen Unternehmung, a.a.O., S. 82 f.

3) Wie unterschiedlich die Gewinnbesteuerung teilweise ist, wird am Beispiel der Bundesrepublik Deutschland deutlich, die ausgeschüttete Gewinne mit nur 15 % Körperschaftsteuer, nichtausgeschüttete Gewinne hingegen mit 51 % belastet.

4) Vgl. Küppersbusch, O.E.: Die Finanzpolitik der internationalen Unternehmung, a.a.O., S. 83

einer sogenannten "Basisgesellschaft" ¹⁾ zur Akkumulation zuzuführen ²⁾, um anschließende Reinvestitionsmöglichkeiten im ausländischen Konzernbereich zu schaffen. "Gewinnkonzentration bei und Gewinnverwendung durch die Basisgesellschaft bewirken den Zusammenschluß des Auslandsgeschäftes zu einer Einheit, wie sie HAAS vorschwebt, und erheben die Basisgesellschaft zu einem "konzerninternen Finanzierungsinstrument" zu einer "Drehscheibe für die internationalen Finanzierungen" ³⁾.

Statistische Veröffentlichungen des U.S.-Department of Commerce ⁴⁾ machen den Trend deutlich, wonach die Muttergesellschaften es ihren Auslandstöchtern überlassen, sich selbst zu finanzieren. So brachten z.B. ausländische Tochtergesellschaften amerikanischer Unternehmungen 1965 56,8 % des benötigten Kapitals durch Gewinnthesaurierung und Kapitalfreisetzung auf, 24,2 % stammen von ausländischen Kapitalgebern bzw. aus Bankkrediten, und nur 16,9 % wurden von den Muttergesellschaften bereitgestellt. Die noch fehlenden 2,1 % kamen aus sonstigen Quellen.

Der von der englischen Tochter von General Electric erzielte Reingewinn betrug im Geschäftsjahr 1969/70 283 Mio. DM, wovon 137 Mio. DM nicht ausgeschüttet, sondern in die Tochter reinvestiert wurden. In den darauffolgenden Geschäftsjahren erhöhten sich aufgrund der günstigen Geschäftslage die er-

-
- 1) Den Begriff "Basisgesellschaft" prägte Gibbons. Vgl. hierzu Gibbons, W.J.: Tax Factors in Basins International Business Abroad, A Study of the Law of the United States and of Selected Foreign Countries, Cambridge/Mass. 1957, S. 4
 - 2) Vgl. Küppersbusch, O.E.: Die Finanzpolitik..., a.a.O., S.191
 - 3) Mattes, Helmut: Finanzierungsvorgänge im Konzern, a.a.O., S. 125; vgl. auch Haas, G.: Die Basisgesellschaft, in: Außenwirtschaftsdienst des Betriebsberaters, 1963, H.3, S. 65; Flüge, H.: Internationale Steuerplanung, Information der internationalen Treuhand AG, Basel-Gend-Zürich, Nr. 15 1960, S. 24; Bedatin, H.: Die internationalen Basisgesellschaften, in: Deutsche Steuer-Zeitung, Ausgabe A, 1964, Nr. 1, S. 12
 - 4) Vgl. Survey of Current Business, January 1967, S. 20, Tab. 1

wirtschafteten Gewinne und die daraus einbehaltenen und reinvestierten Beträge wie folgt:

	<u>1970/71</u>	<u>1971/72</u>
Reingewinn	306 Mio. DM	349 Mio. DM
reinvestiert	161 Mio. DM	184 Mio. DM

Quelle: Siemens AG, München (Bilanzanalyse der General Electric 1972).

Weitere Beispiele der Gewinnentwicklung bei ausländischen Tochtergesellschaften und internationalen Unternehmungen zeigen folgende Tabellen (21 und 22).

Tab. 21: Gewinnentwicklung ausländischer Tochterunternehmen in den Jahren 1969 - 1972 und die während dieses Zeitraums gemachten Reinvestitionen (in Mio. DM)

Name der Tochter- unternehmung	Jahr	Gewinn vor steuern	Steuern	Jahresüberschuß	davon ausge- schüttet	reinvestiert
Standard Elektrik Lorenz AG (BRD)	1969	117	-	71	78	-
	1970	134	-	80	78	2
	1971	176	-	100	99	1
Deutsche Philips Industrie GmbH. (BRD)	1971/72	146	-	100	61	39
	1972/73	262	-	179	111	68
General Electric Co. Ltd. (England)	1969/70	444	-	283	156	127
	1970/71	478	-	306	145	161
	1971/72	586	-	349	175	174
Brown Boveri & Ci. AG (BRD)	1969	55	-	26	18	8
	1970	43	-	16	18	-
	1971	56	-	14	18	-
Cie. Generale d'Electricité (Frankreich)	1969	129	-	69	41	28
	1970	208	-	107	65	42
	1971	215	-	112	72	40

Quelle: Finanzanalytische Berichte 1972/73 der Siemens AG, München, Abt. ZFB 23, über

Standard Elektrik AG, BRD
 Deutsche Philips GmbH, BRD
 General Electric Co. Ltd., England
 Brown Boveri & Cie, AG, BRD
 Cie. Generale d'Electricité, Frankreich

Tabelle 22: Gewinne von Muttergesellschaften in den Jahren 1969 - 1973 und die innerhalb der gleichen Zeiträume gemachten Reinvestitionen (in Mio. DM)

Name der Muttergesellschaft	Jahr	Jahresüberschuß	Gewinne ausgeschüttet	reinvestiert
Reyrolle Parsons Ltd., Hebburn	1969	26	15	11
	1970	19	15	4
	1971	-63	1	-64
Northern Electric Co.Ltd., Montreal	1969	35	34	1
	1970	14	29	-
	1971	40	38	2
Allmänne Svenska Elektriska AB (ASEA), Västerås	1969	62	42	20
	1970	62	42	20
	1971	68	42	26
Plessey Co. Ltd., Ilford/Essex	1969/70	91	51	40
	1970/71	77	64	13
	1971/72	84	63	21
Honeywell Inc., Minneapolis	1970	166	56	110
	1971	137	62	125
	1972	251	97	154
General Electric Co., Schenectady und New York	1970	886	635	251
	1971	1.274	675	599
	1972	1.431	688	743
Shibaura Electric (Toshiba), Tokyo	1968/69	253	115	138
	1969/70	237	145	92
	1970/71	72	105	- 33
	1971/72	143	90	53
Nippon Electric Co.Ltd., Tokyo	1968/69	101	36	65
	1969/70	129	41	88
	1970/71	80	53	27

Hitachi Ltd. Tokyo	1969/70 1970/71 1971/72	608 576 438	152 197 182	456 379 256
Motorola Inc., Franklin Park/Ill.	1969 1970 1971	109 78 103	20 25 27	89 53 76
Internat. Telephone and Telegraph Corp. (ITT)	1969 1970 1971	754 1,138 1,085	319 496 583	435 642 502
Westinghouse Electric Corp., Pittsburg	1970 1971 1972	343 473 536	197 203 224	146 270 312
Mitsubishi Electric Corp., Tokyo	1969/70 1970/71 1971/72	20 23 26	- - -	- - -
Allis-Chalmers Corp., West Allis/ Wisc.	1969 1970 1971	59 48 17	5 8 13	54 40 4
Western Electric Co., Inc., New York	1969 1970 1971 1972	732 817 833 764	332 374 419 405	400 443 414 359
Texas Instruments Inc., Dallas	1969 1970 1971 1972	108 96 109 129	28 28 28 25	80 68 81 104
Internat. Business Mach. Corp. (IBM) Armonk und New York	1970 1971 1972 1973	2,746 2,913 3,453 4,188	1,477 1,614 1,690 1,739	1,269 1,299 1,763 2,449
Control Data Corp., Minneapolis	1969 1971 1972	51 119 -32	- - -	- - -

Fortsetzung Tabelle 22

Name der Muttergesellschaft	Jahr	Jahresüberschuß	Gewinne	
			ausgeschüttet	reinvestiert
N.V. Phillips Eindhoven	1969	474	221	253
	1970	397	205	192
	1971	307	197	110
	1972	651	221	430
Internat. Computers Holdings Ltd., London	1969/70	35	21	14
	1970/71	41	26	15
	1971/72	7	-	7
Burroughs Corp., Detroit	1969	178	32	146
	1970	214	34	180
	1971	239	36	203
	1972	236	31	205
Thorn Electrical Ind. Ltd., London	1969/70	140	54	86
	1970/71	174	65	109
	1971/72	227	75	152
Telefon ABL.M Ericsson, Stockholm	1969	101	-	-
	1970	118	-	-
	1971	89	-	-
Quelle: Finanzanalytische Berichte 1971/72 der Siemens AG, München, Abt. ZFB 23, über die hier aufgeführten Unternehmungen				

2. Finanzierung durch Rücklagen

Diese Art der Finanzierung einer Tochterunternehmung, von HAHN als steuerlich begünstigte Selbstfinanzierung bezeichnet ¹⁾, stellt für sie eine Kapitalerhöhung aus Gesellschaftsmitteln dar, was also durch die Umwandlung von Rücklagen in Grundkapital eine Erhöhung des Grundkapitals bedeutet. Nach BÜSCHGEN ist dies eine "Grundkapitalerhöhung nach dem Rücklagenumwandlungsverfahren" ²⁾.

Erfolgt die Finanzierung der Tochter durch die Kapitalerhöhung nach dem Rücklagenumwandlungsverfahren, so bedeutet dies für sie keinen Zufluß neuer flüssiger Mittel. "Eine Finanzierungswirkung ist somit nicht gegeben, wohl aber können sich mehr oder weniger starke Finanzierungseffekte (Finanzwirksamkeit) ergeben, und zwar (a) bei der echten Kapitalberichtigung als Folgewirkung (größere Streuung - größerer Umsatz an der Börse - günstigere Kursentwicklung - Möglichkeit höherer Bezugskurse bei Kapitalerhöhungen gegen Einlagen usw.) und (b) bei der eigentlichen Stockdividende oder Ausschüttungsaktie durch den in Höhe der unbaren Ausschüttung vermiedenen Abfluß liquider Mittel aus der Unternehmung." ³⁾

Hier ist zu unterscheiden zwischen offenen Rücklagen und stillen Rücklagen.

a) Offene Rücklagen

Auch bei den Auslandstochtergesellschaften stellen die offenen Rücklagen Teile des Eigenkapitals dar ⁴⁾. Diese erscheinen

- 1) Vgl. Hahn, Oswald Hrsg.): Handbuch der Unternehmensfinanzierung, a.a.O., S. 98
- 2) Büschgen, H.E.: Sonderformen der Eigenkapitalfinanzierung deutscher Aktiengesellschaften, in: Die Aktiengesellschaft 1964, S. 271 ff.
- 3) Schlede, K.G.: 10 Jahre Wachstumsfinanzierung der amerikanischen und deutschen chemischen Großindustrie, Wirtschaftswissenschaftliche Reihe, Band XXI, Frankfurt/M. 1970, S. 233 f.; vgl. auch Rittershausen, H.: Industrielle Finanzierungen, Wiesbaden 1964, S. 106, S. 119 ff.
- 4) Das Grundkapital der brasilianischen VW-Tochter, VW do Brasil, wurde im Geschäftsjahr 1971 um 110,1 Mio. DM erhöht. Davon waren 50,9 Mio. DM Sacheinbringung. Die verbleibenden 59,2 Mio. DM ergaben sich aus der Umwandlung der nach den brasilianischen Gesetzen gebildeten Rücklagen. Vgl. Geschäftsbericht 1971 der VW AG, Wolfsburg, S. 6

nicht im Kapitalkonto, sondern als gesonderter Passivposten in der Bilanz. Die offenen Rücklagen gliedern sich wie folgt auf:

- gesetzliche Rücklagen:

Diese richten sich nach den Steuergesetzen des jeweiligen Anlagelandes ¹⁾. "Die gesetzliche Rücklage darf nur zum Ausgleich von Wertminderungen oder zur Deckung von sonstigen Verlusten verwendet werden." ²⁾

- freie Rücklagen:

Im allgemeinen werden diese von der Unternehmungsleitung festgelegt. Es kann aber auch beschlossen werden, daß der zur Verteilung freigegebene Gewinn ebenfalls zum Teil der freien Rücklage zugeführt wird.

- statutarische Rücklagen

Bildung und Auflösung dieser erfolgt nach den Satzungsbestimmungen der Tochtergesellschaft.

Neben den vorgenannten offenen Rücklagen, die aus dem versteuerten Gewinn gebildet werden, gibt es auch sogenannte steuerfreie Rücklagen, d.h. Rücklagen aus unversteuertem Gewinn. Diese stellen jedoch Ausnahmen dar und sind zweckgebunden. Im eigentlichen Sinne handelt es sich hier also nicht um eine reine Steuerersparnis, sondern lediglich um einen Steueraufschub, da nach Ablauf einer bestimmten Frist diese Rücklagen aufgelöst und somit automatisch auf den Gewinn der Auslandstochter aufgeschlagen werden müssen. Es erfolgt also eine Versteuerung zu einem späteren Zeitpunkt.

-
- 1) Für die in der Bundesrepublik Deutschland als AG errichteten Auslandstöchter trifft z.B. das AktG § 130 zu. Hiernach muß eine gesetzliche Rücklage von 10 % des Grundkapitals gebildet werden. Der Prozentsatz kann jedoch auch höher sein. Bis zur vollen Auffüllung müssen der gesetzlichen Rücklage 5 % vom jährlichen Reingewinn zugeführt werden.
 - 2) Wöhe, G.: Einführung in die Allgemeine Betriebswirtschaftslehre, 6. Aufl., Saarbrücken 1964, S. 416

Bei stark an ausländischen Investitionen interessierten Staaten zeigt die Praxis häufig, daß deren Regierungen investitionsbereiten Großunternehmungen Steuervergünstigungen für Rücklagen zusagen, um sich auf diese Weise die Errichtung der Auslands-tochter im Lande zu sichern.

Besteht die Absicht, einen Teil des Kapitalbedarfs für Erweiterungsinvestitionen aus Gesellschaftsmitteln zu decken, so muß die Tochtergesellschaft die in dem betreffenden Land für die Auflösung von Rücklagen geltenden gesetzlichen Bestimmungen genauestens beachten ¹⁾.

-
- 1) Für in der BRD als AG etablierte Auslandstöchter gelten für die Auflösung von Rücklagen folgende gesetzlichen Bestimmungen: AktG von 1965: Bedingung für den Beschluß einer Hauptversammlung, die Erhöhung des Nennkapitals und die Ausgabe von Freianteilen betreffend, ist zumindest eine Dreiviertelmehrheit des anlässlich dieser Beschlußfassung vertretenen Grundkapitals, vorausgesetzt daß in der Satzung keine andere Mehrheit vorgeschrieben ist. (AktG § 207 bzw. § 182). Es sind nur jene Kapitalanteile umwandlungsfähig, die bereits in der Bilanz des Vorjahres als offene Rücklagen enthalten waren. Ist bei Anmeldung der Kapitalerhöhung zwecks Eintragung in das Handelsregister der Stichtag der Bilanz älter als acht Monate, ist eine Sonderbilanz notwendig, wobei jedoch nur die in der Sonderbilanz und in der Bilanz des vorangegangenen Jahres als offene Rücklagen ausgewiesenen Beträge umwandelbar sind. Gem. AktG § 208 Abs. 1 ist es gestattet - da durch die Umwandlung der vorher in den Rücklagen festgesetzten Beträge in Grundkapital nun eine noch engere Bindung an die Unternehmung besteht - für die Kapitalberichtigung auch die gesetzlichen Rücklagen einzusetzen; Voraussetzung dafür ist, daß diese 10 % oder den in der Satzung verankerten höheren Anteil an Grundkapital (vor der Kapitalberichtigung) übersteigt (vgl. hierzu auch AktG § 150, Abs. 4, Ziff. 3).
- Für die in der BRD in Form einer GmbH errichteten Auslands-tochtergesellschaften gelten hinsichtlich der nominellen Kapitalerhöhung im allgemeinen die gleichen gesetzlichen Vorschriften wie für die als AG gegründeten Töchter. - Gem. KapErhG § 1, die sinngemäße Anwendung der § 53, Abs. 1 + 2, sowie § 54, Abs. 1 des GmbHG betreffend, ist auch hier der Beschluß über die Erhöhung von der Gesellschafterversammlung zu fassen. Darin ist auch festgelegt, daß eine gerichtliche oder notarielle Beurkundung des mit einer Mehrheit von drei Vierteln zu fassenden Beschlusses und der Eintrag der Änderung des Gesellschaftervertrages in das Handelsregister notwendig sind. Außer den satzungsmäßigen und freien Rücklagen sind auch Sonderrücklagen gem. DMBG, § 35 Abs. 3, S. 1 und § 47, Abs 1 umwandlungsfähig.
- Für die AG ist der vorherrschende Grundsatz, eine Kapitalerhöhung durch die Ausgabe neuer Aktien zu erreichen. Die GmbH hingegen kann sowohl ihre alten Geschäftsanteile heraufsetzen als auch neue ausgeben (KapErhG § 6 Abs. 3).

Tab. 23: Die Entwicklung der Rücklagenbildung in Auslands-
tochtergesellschaften von 1970 - 1973 (in Mio.DM)

Name der Tochterge- sellschaft	Jahr	Rücklagen
General Electric Co.Ltd., London	1969/70	2.672
	1970/71	2.856
	1971/72	3.038
Brown, Boveri & Cie. AG., Mannheim	1969	155
	1970	159
	1971	186
Allgemeine Deutsche Philips Industrie GmbH, Hamburg	1971/72	95
	1972/73	174
Standard Elektrik Lorenz AG, Stuttgart	1970	46
	1971	46
	1972	78
Cie. Générale d'Electricité Paris	1969	885
	1970	1.295
	1971	1.508

Quelle: Finanzanalytische Berichte der Siemens AG,
München, Abt. ZFB 23, über

General Elektrik Co. Ltd., London
Brown, Boveri & Cie., Mannheim
Allgemeine Deutsche Philips Industrie GmbH,
Hamburg
Standard Elektrik Lorenz AG, Stuttgart
Cie. Générale d'Electricité, Paris

Tab. 24: Die Bildung von Rücklagen in Muttergesellschaften
1969 - 1973 (in Mio. DM)

Name der Muttergesellschaft	Jahr	Rücklagen
Allmänne Svenska Elektriska AB (ASEA), Västerås	1969 1970 1971	358 402 416
Plessey Co. Ltd., Illford/Essex	1969/70 1970/71 1971/72	442 591 611
Hitachi Ltd., Tokyo	1969/70 1970/71 1971/72	1.806 2.190 2.440
Motorola Inc., Franklin Park/Ill.	1969 1970 1971	986 980 1.081
Internat. Telephone and Telegraph (ITT)	1969 1970 1971	4.920 7.052 7.974
Honeywell Inc., Minneapolis	1970 1971 1972	1.518 1.986 2.225
Shibaura Electric Co. Ltd. (Toshiba), Tokyo	1968/69 1969/70 1970/71	669 772 720
Nippon Electric Co. Ltd., Tokyo	1968/69 1969/70 1970/71	232 321 336
Allis-Chalmers Corp., West Allis/Wisc.	1969 1970 1971	706 747 745
Westinghouse Electric Corp. Pittsburgh	1970 1971 1972	3.238 3.979 4.382
Mitsubishi Electric Corp., Tokyo	1970 1971	370 387
Brown, Boveri & Cie, Baden	1969/70 1970/71 1971/72	230 253 267
Texas Instruments Inc., Dallas	1970 1971 1972	788 857 968
Burroughs Corp., Detroit	1970 1971 1972	1.344 1.544 1.799

Ports. Tab. 24: Die Bildung von Rücklagen in Muttergesellschaften 1969 - 1973 (in Mio. DM)

Name der Muttergesellschaft	Jahr	Rücklagen
Western Electric Co. Inc., New York	1970	3.596
	1971	3.943
	1972	4.302
Control Data, Minneapolis	1969	1.769
	1970	1.752
	1971	1.869
N.V. Philips, Eindhoven	1969	4.023
	1970	4.572
	1971	4.904
Northern Electric Co. Ltd., Montreal	1968	209
	1969	225
	1970	234
Internat. Business Mach. Corp. (IBM), New York	1971	10.503
	1972	12.239
	1973	14.688
Telefon ABL-M Ericsson, Stockholm	1969	428
	1970	515
	1971	558
Internat. Computers Holdings Ltd., London	1969/70	166
	1970/71	193
	1971/72	140
General Electric Co., Shenectady u. New York	1970	5.951
	1971	6.318
	1972	7.079
Shibaura Co. Ltd. (Toshiba), Tokyo	1969/70	772
	1970/71	720
	1971/72	774
Thorn Electrical Ind. Ltd., London	1969/70	505
	1970/71	628
	1971/72	798
Reyrolle Parsons Ltd., Hebburn	1969	224
	1970	227
	1971	165
<u>Quelle:</u> Finanzanalytische Berichte 1971/72 der Siemens AG, München, Abt. ZFB 23, über die hier aufgeführten Unternehmungen		

b) Stille Rücklagen

Einen breiten Raum bei der Wachstumsfinanzierung nimmt die Finanzierung durch stille Rücklagen, auch "stille Selbstfinanzierung"¹⁾ oder "verdeckte Selbstfinanzierung"²⁾ genannt, ein. Da die Mittel der stillen Rücklagen nicht der Gewinnbesteuerung unterliegen, wird diese Art der Finanzierung weit häufiger geübt als die Bereitstellung von Mitteln durch offene Rücklagen.

Die Entstehung stiller Rücklagen ist auf eine ökonomisch zu ungünstige Bewertung³⁾ zurückzuführen und ist zulässig, wenn sich diese Bewertung innerhalb des gesetzlichen Rahmens des jeweiligen Landes, in dem die Tochter ihren Sitz hat, bewegt. Es entsteht dadurch auf der Aktivseite eine Unterbewertung (hierunter fallen Sachanlagen mit Abschreibungswerten, die die nach dem Steuergesetz zulässige tatsächliche Abnutzung übersteigen) und eine Überbewertung auf der Passivseite (hierzu gehören Rückstellungen und steuerlich zulässige Rücklagen, also stille Passivreserven, deren nach dem Steuergesetz erlaubter Umfang die notwendige Höhe übersteigt)⁴⁾.

Durch die "stille Selbstfinanzierung" werden die erzielten Gewinne einer ausländischen Tochtergesellschaft "- temporär reolvierend - unter falschen Bilanzpositionen obligatorisch oder im Rahmen sehr enger Grenzen gewillkürt ausgewiesen"⁵⁾. Diese Art der Finanzierung betrachten wir als eine Manipula-

-
- 1) Hauth, Werner: Quellen der Wachstumsfinanzierung der Unternehmung, in: BFuP 15. Jg. 1963, S. 675
 - 2) Boemle, Max: Unternehmungsfinanzierung, Zürich 1967, S. 240
 - 3) Vgl. Hahn, Oswald (Hrsg.): Handbuch der Unternehmensfinanzierung, a.a.O., S. 98
 - 4) Vgl. ebenda, S. 99
 - 5) Schroeder, Günter: Die Finanzierungswirtschaft der Unternehmen unter besonderer Berücksichtigung des einzelwirtschaftlichen Wachstums, Diss. Hamburg 1967, S. 168

tion zur vorübergehenden künstlichen Verringerung des im Anlageland zu versteuernden Gewinns. Es entsteht somit ein Steueraufschub bis zum Zeitpunkt der Auflösung der in der Unternehmung gebildeten stillen Rücklagen. Dieses Vorgehen schafft der Tochter einerseits die Möglichkeit, die vorübergehend nicht zu zahlenden Steuergelder weiter in der Unternehmung für Finanzierungszwecke zu verwenden, bringt andererseits aber betriebswirtschaftliche Nachteile insofern, als nur die im Umlaufvermögen liegenden stillen Reserven gegebenenfalls in flüssige Mittel umgewandelt werden können. Die Mobilisierung der im Anlagevermögen liegenden stillen Rücklagen erfolgt hingegen erst bei Liquidation ¹⁾.

Eine illegale bzw. durch Mißachtung der Gesetze des Anlagelandes überhöhte Bildung stiller Rücklagen bringt der Tochter zwar vorübergehend steuerliche Erleichterungen, kann diese jedoch beim Fiskus des Anlagelandes in Mißkredit bringen, ja sogar zu einer verstärkten Überwachung durch diese führen.

Die Bildung stiller Rücklagen über einen längeren Zeitraum wirkt sich insbesondere in Ländern mit inflatorischen Tendenzen negativ für die Aktionäre der Tochter aus, da bis zur endgültigen Dividendenzahlung die Kaufkraft der Währung des Anlagelandes ständig sinkt.

3. Betrachtung der Gewinnthesaurierung aus der Sicht des Anlagelandes

Stellt man Betrachtungen über Gewinnthesaurierung aus obiger Sicht an, sind zwei Gesichtspunkte maßgebend.

Von Unternehmerseite geht man von betriebswirtschaftlichen Überlegungen aus und versucht, den Kapitalbedarf des Unternehmungswachstums so günstig wie möglich zu decken. Hierbei

1) Vgl. Janberg, Hans: Finanzierungshandbuch, a.a.O., S. 40

nimmt die Selbstfinanzierung unentbehrlichen Charakter an und wird zur notwendigen Voraussetzung für jedes Wachstum innerhalb der Unternehmung ¹⁾.

Volkswirtschaftlich betrachtet stößt die Selbstfinanzierung im Anlageland auf Kritik. Das Vorhandensein hoher Selbstfinanzierungsbeträge z.B. erweckt bei der Öffentlichkeit des Anlagelandes den Eindruck, daß die Auslandstochter in ihrem Bereich aufgrund fehlender oder ungenügender Konkurrenz eine Vormachtstellung einnimmt, die ihr die Erwirtschaftung überhöhter Gewinne ermöglicht.

Ein weiterer Kritikpunkt besteht darin, daß bei Auslandstöchtern mit der Rechtsform einer AG die Selbstfinanzierung auf einem sogenannten Machtmißbrauch beruht, da aufgrund der geringeren Beteiligungsverhältnisse zugunsten der Aktionäre des Anlagelandes diese sich den von der Unternehmungsleitung getroffenen Beschlüssen unterordnen müssen, was für sie praktisch eine Vorenthaltung des ihnen zustehenden Gewinns bedeutet ²⁾. Dies gilt jedoch nur für Entwicklungsländer, da die im EG- und nordamerikanischen Raum errichteten Auslandstöchter 100%ige oder nahezu 100%ige Töchter sind, wobei alleiniger Aktionär direkt oder indirekt die Muttergesellschaft ist.

Ferner besteht die Gefahr der "Kapitalfehlleitung" bzw. Fehlinvestition, da dem Kapitalmarkt jede Übersicht über die aus einbehaltenen Gewinnen finanzierten Investitionen fehlt ³⁾.

Teilweise wurden von Regierungsseite bereits wirtschaftspolitische Maßnahmen zur Einschränkung der Selbstfinanzierung ergriffen, die unter Berücksichtigung obiger Kriterien durchaus gerechtfertigt erscheinen. Man versucht, mittels steuer-

1) Vgl. Hax, Karl: Die Kapitalwirtschaft des wachsenden Industrieunternehmens, a.a.O., S. 267

2) Vgl. ebenda

3) Vgl. ebenda

rechtlicher Vorschriften die Grenzen der Abschreibungen festzulegen und bringt für einbehaltene und ausgeschüttete Gewinne unterschiedliche Steuersätze zur Anwendung, um die verdeckte Selbstfinanzierung bzw. die Selbstfinanzierung durch Gewinneinbehaltung einzuschränken. Auch die Offenlegung und Begrenzung der Rücklagenbildung erschweren die Gewinneinbehaltung. Ein revidiertes Aktienrecht würde die Position der Aktionäre der Unternehmensleitung gegenüber kräftigen ¹⁾.

II. Finanzierung durch Abschreibungen

Auch bei ausländischen Tochtergesellschaften ist die Finanzierung durch Kapitalfreisetzung, also Abschreibungen, eine der wichtigsten Kapitalquellen. Bei der Finanzierung aus verdienten Abschreibungen handelt es sich nicht um Kapitalaufbringung im eigentlichen Sinne, "sondern um Disposition über finanzielle Mittel (Kapitaldisposition), und zwar über solche, die gleichsam (dem Betrieb als 'Bestandteile' der Verkaufserlöse zugeflossene) 'Abschreibungsgegenwerte' darstellen" ²⁾.

Abschreibungen sind - von der Bilanzseite betrachtet - für eine Unternehmung lediglich eine Umschichtung von Vermögensteilen. Diese Umschichtung vollzieht sich durch die Umwandlung von in der Unternehmung vorhandenen Anlagegütern in liquide Mittel. Es kommt also zu einer Änderung der Vermögensstruktur und zur Ansammlung von Finanzierungsmitteln ³⁾.

Die aufgrund des steigenden Trends der "Kapitalintensität" und des "Kapitalumschlags" der Unternehmung nun zur Verfügung stehenden Mittel machen die Bedeutung der Abschreibung als Finanzierungsinstrument deutlich ⁴⁾. Die Finanzierungsfunktion der Abschreibung hat mehr und mehr an Bedeutung gewonnen, obgleich sie sich anfangs nur als sogenanntes "Nebenprodukt" darstellte. Die durch Abschreibungen erzielte Kapitalfrei-

1) Vgl. Hax, Karl: Die Kapitalwirtschaft des wachsenden Industrieunternehmens, a.a.O., S. 267

2) Oettle, K.: Selbstfinanzierung, Sonderdruck aus HdB, 3. Aufl. Stuttgart o.J., Sp. 4868

3) Vgl. Kosiol, E.: Anlagenrechnung, Wiesbaden 1955, S.117

4) Vgl. Hauth, W.: Grundfragen des Unternehmungswachstums unter besonderer Berücksichtigung seiner Finanzierung, Diss. Stuttgart 1964, S. 109

setzung stellt heute ein frei verfügbares Kapital dar, während die anfängliche Betrachtung darin immer nur vorübergehend freie Kapitalbeträge sah ¹⁾. Vor allem Großunternehmen mit vielseitigem Produktionsprogramm steht in den freiwerdenden Abschreibungsbeträgen ein ausgezeichnetes Finanzierungsinstrument zur Verfügung ²⁾. MELLEROWICZ ³⁾ bezeichnet die Abschreibung als das in der Bundesrepublik Deutschland nach 1948 eingesetzte Finanzierungsmittel schlechthin. Die Auslandstochter wird immer bemüht sein, zur Finanzierung ihres Unternehmungswachstums in der Unternehmung intern gebildete Kapitalien heranzuziehen. So ist es durchaus verständlich, "daß die Betriebe" (dies bezieht sich in gleichem Maße auch auf Auslandstöchter) "bei der Durchführung von Erweiterungen an die nächste ihnen erreichbare Geldquelle gehen, nämlich die Abschreibungsgegenwerte." ⁴⁾. Die verdienten Abschreibungen bilden heute mehr und mehr den Grundstock für die Finanzierung des Wachstums in der anlageintensiven Industrie, insbesondere der Chemieindustrie ⁵⁾.

Die Finanzierung durch Abschreibungen ist bei den Auslandstochtergesellschaften der internationalen Konzerne die gleiche wie bei nationalen Unternehmungen des jeweiligen Anlagelandes, d.h. es treffen hier die gleichen steuerlichen Abschreibungsmöglichkeiten zu, ohne jegliche Besonderheiten.

-
- 1) Vgl. Hauth, W.: Grundfragen des Unternehmungswachstums ..., a.a.O., S. 100
 - 2) Vgl. Ruchti, H.: Die Abschreibung, Stuttgart 1953, S. 140 und Hax, K.: Betriebswirtschaftliche Probleme der Konzentration, in: Die Konzentration in der Wirtschaft, Berlin 1961, S. 88
 - 3) Vgl. Mellerowicz, K.: Betriebswirtschaftslehre der Industrie, 2. Aufl., Freiburg i.B. 1957, S. 76
 - 4) Ruchti, H.: Die Abschreibung, a.a.O., S. 94
 - 5) Vgl. hierzu Magener, R. (Finanzchef der BASF): Industrielles Anlagenwachstum und seine Finanzierung, in: Zeitschrift für das gesamte Kreditwesen 1965, S. 66: "Den Grundstock für die Deckung des Investitionsbedarfs bilden die den Abschreibungen und einbehaltenen Gewinnen gegenüberstehenden Gelder. Sie stellen den cash flow der Unternehmung dar, das Mehr an laufenden Einnahmen über die laufenden Ausgaben ... Das Geld fließt der Unternehmung in einem gleichmäßigen Strom zu und nicht stoßweise, wie das bei anderen Kapitalbeschaffungsaktionen der Fall ist."

Die Abschreibungsrichtlinien der einzelnen Anlageländer sind oft recht unterschiedlich ¹⁾. Manche Staaten gewähren investitionsbereiten ausländischen Unternehmungen häufig auch steuerliche Vergünstigungen, um die in Frage kommenden Konzerne zu Investitionserweiterungen anzureizen. Für die junge Auslandstochter bedeuten diese Steuervorteile gerade in ihrer Anlaufphase, die für sie ja ohnehin problematisch genug ist und keinerlei Erträge bringt, eine große Hilfe und Entgegenkommen seitens des Anlagelandes.

Hier muß allerdings auch erwähnt werden, daß Abschreibungsbeträge nicht nur für die Wachstumsfinanzierung Anwendung finden, sondern es besteht in gleichem Maße die Möglichkeit des Einsatzes für den laufenden Kapitalbedarf der Ersatzinvestitionen im Anlagenbereich.

Daß die Abschreibungen eine besondere Finanzierungsquelle für ausländische Tochterunternehmen darstellen, beweisen auch die Untersuchungen des DIVO-Instituts, Abschreibungen der amerikanischen Tochtergesellschaften in der Bundesrepublik Deutschland betreffend. Danach belief sich die Höhe der Bruttoanlageinvestitionen von 71 untersuchten amerikanischen Tochtergesellschaften im Jahre 1966 auf 1851 Mio. DM. Von dieser Summe wurden 956 Mio. DM aus verdienten Abschreibungen finanziert ²⁾.

Auch die Siemens AG finanziert einen Großteil ihrer Auslandsinvestitionen aus Abschreibungen. So wurden z.B. für Sachanlagen im Geschäftsjahr 1971/72 182 Mio. DM eingesetzt, wovon rund zwei Drittel aus Abschreibungen finanziert wurden ³⁾.

- 1) Anhand der folgenden Literatur sind Vergleichsmöglichkeiten in bezug auf Abschreibungen in verschiedenen Ländern gegeben. Abschreibungsregeln im In- und Ausland, in: Beiträge des Deutschen Industrieinstituts, Heft 10, Köln 1963; Gübbels, B.: Die Absetzung für Abnutzung, Sonderabschreibungen und Investitionsfreibeträge in den EWG-Mitgliedstaaten, den USA und Großbritannien. Ein rechtsvergleichender Beitrag zum Problem der investitionsbedingten Absetzungen bei steuerlichen Gewinnermittlungen, in: IWB, Fach 10, Gruppe 2, S. 41 - 64
- 2) Vgl. DIVO-Institut, Amerikanische Tochtergesellschaften in der Bundesrepublik Deutschland, Analyse und kritische Würdigung, Frankfurt/M. 1968, S. 47
- 3) Geschäftsbericht 1971/72 der Siemens AG, S. 36

Aus Tabellen 25 und 26 sind die sowohl bei den Muttergesellschaften als auch bei den Auslandstöchtern aus verdienten Abschreibungen resultierenden Finanzierungsmittel für Erweiterungs- und Ersatzinvestitionen ersichtlich. Da in dem diesen Tabellen zugrunde liegenden Zahlenmaterial die Aufschlüsselung nicht getrennt nach Erweiterungsinvestitionen und Ersatzinvestitionen erfolgte, konnte auch hier eine Trennung nicht vorgenommen werden. Aufgrund der Entwicklung des Anlagebestandes in verschiedenen finanzanalytischen Berichten kann jedoch der größere Teil den Erweiterungsinvestitionen zugeordnet werden.

III. Finanzierung durch Pensionsrückstellungen

In Form von Pensionsrückstellungen, die aus Rentenverpflichtungen einer Unternehmung ihren Betriebsangehörigen gegenüber resultieren und die aus auf einen speziell dafür vorgesehenen Pensionsfonds überwiesenen erwirtschafteten Gewinnanteilen bestehen, um bei fällig werdenden Zahlungsverpflichtungen verfügbar zu sein, bildet sich innerhalb der Tochtergesellschaft eine spezielle Art Fremdkapital, das sich von dem herkömmlichen Fremdkapital, das Verpflichtungen gegenüber Außenstehenden bedeutet, durch seine unternehmensinterne Bildung unterscheidet ¹⁾.

Welche Aspekte sind nun eigentlich für die Betrachtung der Bildung von Pensionsrückstellungen ausschlaggebend? Einmal geht man von sozialpolitischen Gesichtspunkten aus und sieht darin eine Sozialleistung durch künftige betriebliche Ruhegeldzahlungen an die Mitarbeiter der Tochtergesellschaft. Zum anderen spielen finanzpolitische Überlegungen eine Rolle, da

1) Vgl. Krause, Michael W.: Die Finanzierung mit Pensionsrückstellungen, in: O. Hahn (Hrsg.), Handbuch der Unternehmensfinanzierung, a.a.O., S. 694

Tab. 25: Investitionen der nachstehend aufgeführten Tochtergesellschaften in
Sachanlagen und deren Finanzierung aus Abschreibungen (in Mio. DM)

Name der Tochter- unternehmung	Jahr	Investitionen in Sachanlagevermögen	Abschreibungen	Finanzierung durch Abschrei- bungen in %
Brown, Boveri & Cie, BRD	1961	44	32	73
	1962	33	31	94
	1963	41	38	93
	1964	54	45	83
	1965	61	80	89
	1966	54	48	89
	1967	44	43	98
	1968	53	42	79
	1969	99	50	51
	1970	88	49	56
	1971	92	53	58
Allgemeine Deutsche Philips Industrie GmbH, BRD	1964	33	28	85
	1965	64	30	47
	1966	51	36	71
	1967	39	38	97
	1968	34	38	112
	1969	79	41	52
	1970	147	55	37
	1965/66	51	30	59
	1966/67	48	33	69
	1967/68	56	35	62
Generel Electric Ltd., England	1968/69	233	189	75
	1969/70	157	187	120
	1970/71	170	192	113
	1971/72	223	194	87

Ford AG, BRD	1967	324,5	284,1	88
	1968	243,9	281,2	
	1969	377,2	371,5	
	1970	436,5	346,2	
	1971	397,7	335,1	
Cie. Générale d'Electricité, Frankreich	1964	77	51	66
	1965	71	59	83
	1966	80	61	77
	1967	131	89	68
	1968	124	117	94
	1969	145	117	81
	1970	276	160	60
	1971	297	194	65
Quelle: Finanzanalytische Berichte 1971/72 der Siemens AG, München, Abt. ZFB 23, über die hier aufgeführten Unternehmen.				

Tab. 26: Sachanlagenfinanzierung aus Abschreibungen bei Muttergesellschaften (in Mio. DM)

Name der Muttergesellschaft	Jahr	Investitionen in Sachanlagen	davon Abschreibungen	Relation in %	
				Investitionen : Umsatz	Abschreibungen : Investitionen
Burroughs Corp., Detroit	1969	602	172	29,6	29
	1970	689	220	28,8	32
	1971	393	273	15,6	70
	1972	397	312	14,1	79
General Electric Co., Shenectady and New York	1969	1.434	948	6,3	66
	1970	1.569	905	6,7	57
	1971	1.493	740	5,9	49
	1972	1.177	848	4,3	72
Texas Instruments Inc., Dallas	1969	232	134	10,3	58
	1970	118	148	5,2	126
	1971	92	136	4,4	150
	1972	129	129	5,1	100
Western Electric Co. Inc., New York	1969	583	312	4,4	53
	1970	978	355	6,2	36
	1971	1.020	393	6,3	39
	1972	864	449	4,9	52
Control Data Corp., Minneapolis	1969	363	156	19,7	43
	1970	445	200	25,6	45
	1971	398	193	21,6	48
International Business Mach. Corp. (IBM), New York	1969	4.379	2.683	22,9	61
	1970	5.743	2.834	28,8	49
	1971	5.004	3.034	22,7	61
	1972	4.595	3.446	18,1	75
	1973	5.812	3.885	19,9	67

Northern Electric Co. Ltd., Montreal	1969 1970 1971	78 68 71	34 40 38	5 3,7 3,8	44 59 54
Thorn Electrical Ind. Ltd., London	1968/69 1969/70 1970/71 1971/72	84 98 134 120	43 47 55 74	5 4,9 5,1 4,5	57 52 51 65
Telefon ABL-M Ericsson, Stockholm	1969 1970 1971	109 183 269	62 73 86	5,6 8,6 10,7	57 40 32
Reyrolle Parsons Ltd., Hebburn	1969 1970 1971	28 29 37	22 22 20	4,3 5,4 5,7	78 74 54
Allmänne Svenska Elektriska AB (ASEA), Västerås	1969 1970 1971	113 150 230	69 79 93	5,0 6,1 8,6	61 52 40
Plessey Co. Ltd., Illford/Essex	1968/69 1969/70 1970/71 1971/72	82 83 107 91	44 49 61 67	6,8 6,0 6,2 4,8	54 59 57 74
Hitachi Ltd., Tokyo	1968/69 1969/70 1970/71 1971/72	591 1.079 1.026 629	294 393 530 595	6,9 10,0 8,2 4,9	50 36 52 95
Motorola Inc., Franklin Park/Ill.	1968 1969 1970 1971	103 139 135 103	64 73 79 88	4,1 5,0 5,2 3,4	62 52 59 85
International Telephone and Telegraph Corp. (ITT)	1968 1969 1970 1971	1.167 1.653 1.983 2.106	510 613 678 745	8,9 9,4 9,7 8,9	44 37 34 35

Fortsetzung Tab. 26: Sachanlagenfinanzierung aus Abschreibungen bei Muttergesellschaften
(in Mio. DM)

Name der Muttergesellschaft	Jahr	Investitionen in Sachanlagen	davon Abschreibungen	Investitionen : Umsatz	Relation in % Abschreibungen : Investitionen
Honeywell Inc., Minneapolis	1968	374	186	10,8	50
	1969	873	523	17,6	60
	1970	885	536	17,1	61
	1971	734	616	14,0	84
	1972	739	678	12,9	92
Shibaura Electric Co. Ltd. (Toshiba), Tokyo	1967/68	378	209	7,0	55
	1968/69	503	244	7,1	48
	1969/70	686	308	8,1	45
	1970/71	452	363	5,1	80
Nippon Electric Co. Ltd., Tokyo	1968	162	83	9,4	52
	1969	272	105	12,1	39
	1970	369	143	12,8	39
	1971	372	185	11,8	50
Allis-Chalmers Corp., West Allis/Wisc.	1968	98	51	4,0	52
	1969	89	57	3,4	64
	1970	105	58	3,7	55
	1971	77	60	2,8	78
Westinghouse Electric Corp., Pittsburgh	1968	-	197	-	-
	1969	505	208	4,8	41
	1970	560	235	4,8	42
	1971	540	245	4,3	45
	1972	607	279	4,4	46
Mitsubishi Electric Corp., Tokyo	1969/70	-	97	-	-
	1970/71	258	134	6,2	53

N.V. Philips Eindhoven	1968	482	459	5,0	95
	1969	770	545	5,9	71
	1970	1.226	603	8,2	49
	1971	1.428	829	7,9	58
Control Data Corp., Minneapolis	1968	240	141	15,9	59
	1969	363	156	19,7	43
	1970	445	200	25,6	45
	1971	398	193	21,6	48
Quelle: Finanzanalytische Berichte 1972/73 der Siemens-AG, Abt. ZFB 23, über die hier angeführten Firmen					

die Bildung von Pensionsrückstellungen aus dem unversteuerten Gewinn geschieht, was also sowohl eine Vermin- derung des zu versteuernden Gewinns bedeutet als auch zu- sätzliche Finanzierungsmöglichkeiten für Erweiterungs- zwecke durch "Heranziehung von grauem Eigenkapital" ¹⁾ schafft.

Die Nutzung der Finanzierung mittels Pensionsrückstellungen ist von verschiedenen Faktoren innerhalb der Tochterunter- nehmung abhängig. Erste Voraussetzung ist eine Gewinnerwirt- schaftung überhaupt und deren Höhe. An zweiter Stelle steht die Art der Verwendung dieses erwirtschafteten Gewinns. Ein weiteres wesentliches Merkmal ist die Differenz ²⁾ zwischen gebildeten Pensionsrückstellungen und den fällig gewordenen Zahlungsverpflichtungen.

Das in der Unternehmung durch Pensionsrückstellungen gebil- dete Eigenkapital hat Fremdkapitalcharakter, wodurch sich juristische, betriebswirtschaftliche und volkswirtschaftli- che Besonderheiten ergeben.

- Mit der Pensionszusage besteht, juristisch betrachtet, ein Schuldverhältnis zwischen Tochtergesellschaft und de- ren Betriebsangehörigen, worin die künftige Rentenzahlung durch die Tochter verankert ist. Die Unternehmungsleitung muß sich immer vor Augen halten, daß Pensionsrückstellungen Fremdkapital sind, das sie treuhänderisch zu verwalten hat, und zwar ungeachtet der augenblicklichen wirtschaftlichen Lage der Tochterunternehmung ³⁾.

1) Weihrauch, H.: Finanzierungseffekt durch Pensionsrückstel- lungen, in: Finanzierungshandbuch, hrsg. von H. Janberg, a.a.O., S. 317
2) Vgl. Krause, M. W.: Die Finanzierung mit Pensionsrück- stellungen, a.a.O., S. 701
3) Vgl. Weihrauch, H.: Finanzierungseffekt durch Pensions- rückstellungen, a.a.O., S. 329

- Aus betriebswirtschaftlichen Gründen können die gebildeten Pensionsrückstellungsbeträge nicht bis zum Beginn der Zahlungsverpflichtungen stillgelegt werden, sondern müssen - wie anderes Eigen- bzw. Fremdkapital auch - in der Unternehmung arbeiten. Es erfolgt daher die übliche Verzinsung dieses Fremdkapitals, wobei die Besonderheit darin liegt, daß die Zinsen nicht nach außen abgeführt, sondern dem in der Tochtergesellschaft vorhandenen Pensionsfonds zugeschlagen werden.
- Volkswirtschaftlich gesehen können unter Pensionsrückstellungen Darlehen der Mitarbeiter an die Auslandstochter verstanden werden, wobei die fraglichen Mittel jedoch nicht von den Betriebsangehörigen, sondern durch teilweise Gewinneinbehaltung von der Tochter selbst aufgebracht werden ¹⁾.

Die Finanzierung mittels Pensionsrückstellungen birgt sowohl Vorteile als auch Risiken in sich ²⁾. Pensionszusagen der Unternehmung bedeuten für die Mitarbeiter automatisch eine Verbesserung ihrer zukünftigen Soziallage, was sich auf der Arbeitnehmerseite in einem größeren Produktivitäts- und Rentabilitätsstreben zugunsten der Auslandstochter niederschlägt. Es obliegt ferner auch der Unternehmungsleitung, Grenzen sowohl für die Höhe des Pensionsfonds als auch für die Höhe der der Tochter hieraus für Finanzierungszwecke zur Verfügung stehenden Mittel festzulegen. Da dieses Kapital kostenmäßig für die Tochtergesellschaft wesentlich günstiger ist als andere durch Fremdfinanzierung aufgebrachten Mittel, sind somit eine Liquiditäts- und auch Rentabilitätssteigerung gegeben.

1) Vgl. Krause, M. W.: Die Finanzierung mit Pensionsrückstellungen, a.a.O., S. 694
2) Vgl. ebenda, S. 707 - 717

Darüber hinaus ergeben sich weitere finanzpolitische Wirkungen wie "Rentabilitätswirkungen", "Liquiditätsverbesserung", "Kapitalfreisetzungs- und Kapazitätserweiterungseffekt der Pensionsrückstellungen", "Ausweitung des Kreditspielraumes". Aufgrund des großen Zeitraumes zwischen Bildung der Pensionsrückstellungen und Beginn der Pensionszahlungen werden Risiken, die im Zusammenhang mit dieser Finanzierungsart für die Auslandstochter entstehen können, häufig unterschätzt bzw. übersehen. Es können jedoch betriebsinterne Störungen auftreten, die in bestimmten Fällen sogar die Existenz der Auslandstochter gefährden. Diese Risiken unterteilt man in innerhalb der Tochter entstehende Risiken finanzwirtschaftlicher Art (Liquidität, Rentabilität, Sicherheit) sowie Planungsrisiken und in Risiken, die außerhalb der Tochtergesellschaft auftreten - hierunter fallen sozialrechtliche, steuerrechtliche und konjunkturpolitische Risiken.

Die Tabellen 27 und 28 zeigen die Rückstellungen von Auslandstöchtern und Muttergesellschaften, in denen Pensionsrückstellungen enthalten sind. Die genannten Beträge stehen also für Erweiterungsinvestitionen und laufende Investitionen als Finanzierungsmittel zur Verfügung.

Tab. 27: Rückstellungen bzw. Pensionsrückstellungen bei ausländischen Tochtergesellschaften von 1968 - 1972
(in Mio. DM)
(Bei den Töchtern (1) und (2) sind die Pensionsrückstellungen jeweils separat ersichtlich, bei (3) und (4) sind sie in den Rückstellungsbeträgen enthalten)

Name der Tochter	Jahr	Rückstellungen bzw. Pensionsrückstellungen
(1) Brown, Boverie & Cie, Mannheim/BRD	1969	357
	1970	383
	1971	449 ¹⁾
(2) Genereal Electric Co. Ltd. London/England	1969/70	298
	1970/71	242
	1971/72	238
(3) International Business Machine Corp. (IBM), BRD	1972	551 ²⁾
(4) Allgemeine Deutsche Philips Industrie GmbH., Hamburg/BRD	1968	160
	1969	214
	1970	229

1) In den Rückstellungen von DM 449 Mio. sind Pensionsrückstellungen in Höhe von DM 133 Mio. enthalten.

2) Die Gesamt-Rückstellungen in Höhe von DM 551 Mio. gliedern sich auf wie folgt:
Pensionsrückstellungen DM 206,5 Mio. Rückstellungen für unterlassene Instandhaltung DM 3,9 Mio. und andere Rückstellungen DM 340,6 Mio.

Quelle: Finanzanalytische Berichte 1971/72 der Siemens AG, München, Abt. ZFB 23, über

Brown, Boveri & Cie, Mannheim /BRD
International Business Machine Corp. (IBM), BRD
General Electric Co. Ltd., London /England
Allgemeine Deutsche Philips Industrie GmbH, Hamburg

Tab. 28: Rückstellungen bei Muttergesellschaften von 1968 - 1972, in denen Pensionsrückstellungen enthalten sind (in Mio. DM)

Name der Mutter	Jahr	Rückstellungen
Hitachi Ltd., Tokyo	1969/70	347
	1970/71	416
	1971/72	488
Shibaura Electric Co. Ltd. (Toshiba), Tokyo	1968/69	325
	1969/70	379
	1970/71	441
AEG-Telefunken, Frankfurt	1971	1.300
Internat. Business Mach. Corp. (IBM), New York	1970	248
	1971	354
	1972	448
Plessey Co. Ltd., Illford/Essex	1969/70	77
	1970/71	66
	1971/72	68
Nippon Electric Co., Ltd., Tokyo	1968/69	107
	1969/70	138
	1970/71	160
Siemens AG, München	1970/71	3.200
General Electric Co., Shenectady and New York	1970	354
	1971	435
	1972	489
Allmänne Svenska Elektriska AB (ASEA), Västerås	1969	731
	1970	797
	1971	845
Western Electric Co. Inc., New York	1969	147
	1970	142
	1971	114
Brown, Boveri & Cie, Baden	1969/70	267
	1970/71	256
	1971/72	235
N.V. Philips, Eindhoven	1969	1.176
	1970	1.436
	1971	1.730

Quelle: Finanzanalytische Berichte 1971/72 der Siemens AG, München, Abt. ZFB 23, über die oben aufgeführten Firmen

5. Kapitel: FINANZIERUNG DES LAUFENDEN KAPITALBEDARFS DER AUSLÄNDISCHEN TOCHTERUNTERNEHMUNG

Unter Finanzierung des laufenden Kapitalbedarfs einer Aus-
landstochter versteht man die Beschaffung der für ihren "be-
trieblichen Umsatzprozeß" ¹⁾ benötigten Finanzierungsmittel.
Der "betriebliche Umsatzprozeß" umfaßt Beschaffung, Produk-
tion und Absatz. In der Praxis besteht für die Tochterunter-
nehmung die Möglichkeit der Beschaffung dieser Mittel durch
Umsatzerlöse aus eigener Leistung, durch den Betriebskredit,
d.h. Mittelbeschaffung über den Geldmarkt des Anlagelandes,
und durch Kredite, die aus Handelsbeziehungen resultieren.

A. Finanzierung aus Umsatzerlösen

Bei der Finanzierung des laufenden Kapitalbedarfs einer Aus-
landstochter wird der Finanzierung aus den von ihr erzielten
Umsatzerlösen große Bedeutung beigemessen. SCHÄFER ²⁾ bezeich-
net den Umsatz als Oberbegriff aller betriebswirtschaftlichen
Bewegungsvorgänge einer Unternehmung, wobei Umsatz aufgeglie-
dert wird in Einkaufsumsatz, inneren Umsatz und Absatz bzw.
Verkaufsumsatz. Der Verfasser möchte hier jedoch nur auf
die aus dem Absatzmarkt erzielten Umsatzerlöse eingehen.

Hierbei ist allerdings eine scharfe Trennung vorzunehmen zwi-
schen Umsatzerlös und Umsatzüberschuß, da nur die Umsatzerlö-
se für die laufende Finanzierung Anwendung finden - die heu-
te in die Unternehmung geflossenen Gelder können bereits mor-
gen für die Deckung des in der Unternehmung entstehenden lau-
fenden Kapitalbedarfs eingesetzt werden -, während der Um-
satzüberschuß, d.h. die Differenz zwischen Umsatzerlös und
innerhalb der Tochterunternehmung angefallenen Kosten, die
in der am Jahres- bzw. Geschäftsjahresende aufgestellten Bi-

1) Hahn, Oswald (Hrsg.): Handbuch der Unternehmensfinanzierung,
a.a.O., S. 45

2) Vgl. Schäfer, Erich: Die Unternehmung, Einführung in die
Betriebswirtschaftslehre, Köln und Opladen, 5. Aufl. 1963,
S. 176 f.

lanz ausgewiesen werden, bei Finanzierung einer Auslands-
tochter die erste Etappe der Selbstfinanzierung darstellt.

Die auf dem Absatzmarkt durch die ausländische Tochtergesellschaft erzielten Umsatzerlöse verkörpern die Bewertung der innerhalb der Tochter auf dem Beschaffungs- und Produktionssektor geschaffenen Leistungen. Die der Auslandstochter als flüssige Mittel zufließenden Umsatzerlöse können einmal durch Absatz im Anlageland erzielt werden und zum anderen durch Exporte ins Ausland, da die Töchter der großen Konzerne nahezu ausschließlich weltmarktorientiert sind. Diese zur Finanzierung des laufenden Kapitalbedarfs jederzeit vorhandenen Mittel sind an keinerlei Verpflichtungen Dritten gegenüber geknüpft und verursachen darüber hinaus keine Finanzierungskosten.

Obwohl die Finanzierungsmittelbeschaffung aus Umsatzerlösen als die einfachste und billigste Art der Zurverfügungstellung flüssiger Mittel zu betrachten ist, ist sie andererseits stark von Schwankungen des Absatzmarktes bzw. der jeweiligen Marktsituation abhängig. Hinzu kommen ferner bei Geschäften im Anlageland Zahlungsschwierigkeiten von Großabnehmern, die überwiegend staatliche oder städtische Unternehmungen sind und ihre Einkäufe am Staatshaushalt orientieren müssen, und bei Exportgeschäften Importrestriktionen, Devisenschwierigkeiten etc. der Käuferländer. Häufig können die produzierten Güter also nicht sofort abgesetzt und somit in flüssige Mittel umgewandelt werden, was eine hemmende Wirkung auf diese Art der Finanzierung ausübt, so daß die Auslandstöchter gezwungen sind, für ihren laufenden Kapitalbedarf weitere Finanzierungsquellen im Anlageland zu erschließen.

Anhand der Bilanzanalysen der englischen und französischen Töchter von General Electric versuchte der Verfasser deren Umsatzerlöse nach Unternehmungsbereichen aufzugliedern. So ist z.B. ersichtlich, daß bei der englischen Tochter das Schwergewicht des Umsatzes auf dem Nachrichten- und Elektroniksektor liegt, während sich der Umsatz der Tochter in Frankreich

überwiegend im Bereich der Energietechnik bewegt (s. Tab. 29). Die durch Umsatzerlöse innerhalb der Geschäftsjahre 1971 bzw. 1971/72 in die General-Electric-Töchter geflossenen Gelder werden von diesen zur Deckung oder teilweisen Deckung des laufenden Kapitalbedarfs verwendet.

Auch die in Tabelle 30 genannten Siemens-Auslandstöchter verwenden die angegebenen Umsatzerlöse für die laufende Finanzierung.

Tabelle 31 verdeutlicht die steigende Tendenz der Umsatzerlöse der darin genannten ausländischen Tochtergesellschaften im europäischen Raum von 1961 bis 1973. Mit Zunahme der Umsatzerlöse steigerte sich auch die Finanzkraft der in Frage stehenden Auslandstöchter, den laufenden Kapitalbedarf aus eigenen Mitteln zu decken.

In den Tabellen 32 (Betrachtung von ausländischen Tochtergesellschaften) und 33 (Betrachtung internationaler Konzerne) geht der Verfasser von den erzielten Umsatzerlösen aus und setzt diese in Relation zu anderen unternehmerischen Kernzahlen wie Beschäftigungszahl, Investitionen, cash flow, Gewinn vor Steuern und Jahresüberschuß.

Tab. 29: Aufgliederung der Umsatzerlöse der englischen und französischen Töchter von General Electric nach Unternehmungsbereichen (in Mio. DM)

General Electric Co. Ltd., London

Geschäftsjahr 1971/72

Nachrichtentechnik und Elektronik	3.400
Energietechnik	1.400
Industrielle Ausrüstung	1.100
Konsumgüter	0.900
Kabel und Leitungen	0.600
	<u>7.400</u>
	=====

Cie. Générale d'Electricité, Paris

Geschäftsjahr 1971

Energietechnik	1.870
Fernmeldetechnik und Elektronik	1.025
Kabel und Leitungen	0.465
Akkumulatoren und Batterien	0.490
Konsumgüter	0.190
Bauwesen (Elektrobau)	1.315
Sonstige Erzeugnisse	0.545
	<u>5.900</u>
	=====

Quelle: Finanzanalytische Berichte 1972/73 der Siemens AG, München, Abt. ZFB 23, über

General Electric Co. Ltd., London/England,
Cie. Générale d'Electricité, Paris/Frankreich

Tab. 30: Umsatzerlöse von ausländischen Siemens-Töchtern
(in Mio. sfr, TL, DM)

Siemens S.A., Saint Denis/ Frankreich	sfr. 257
Siemens, Den Haag/Niederlande	sfr. 349
Siemens A/S, Oslo/Norwegen	sfr. 190
Siemens AG, Wien/Österreich	sfr. 567
Siemens Companhia de Electricidade S.A.R., Lissabon/Portugal	sfr. 55
Siemens AB, Stockholm/ Schweden	sfr. 390
Siemens AG, Zürich und Albis, Zürich/Schweiz	sfr. 354
Siemens Elettra S.p.A., Milano/Italien	sfr. 431
Türk Siemens Kabelwerk, Mudanya/Türkei	TL 23,5
Siemens Ltd., Bombay/Indien	DM 189

Quelle: Geschäftsbericht 1971/72 der Siemens-Europa-Be-
teiligungen AG;
Geschäftsbericht 1971/ 72 des Türk Siemens Kabel-
werkes, Mudanya/Türkei;
Siemens-Geschäftsbericht 1970/71

Tab. 31: Die Entwicklung der Umsatzerlöse ausländischer Tochterunternehmen im europäischen Raum von 1961 - 1973 (in Mio. DM)

Name der Tochter	1961	1962	1963	1964	1965	1966	1967	1968	1969	1970	1971	1972	1973
Cie. Générale d'Electricité, Paris	1.080	1.250	1.410	1.580	1.789	2.011	2.439	3.015	3.410	5.423	5.902	-	-
Standard Elektrik Lorenz AG, Stuttgart	-	815	891	937	1.062	1.070	1.050	1.147	1.351	1.717	1.931	2.189	-
Brown, Boveri & Cie., Mannheim	1.006	1.110	1.084	1.225	1.308	1.352	1.354	1.346	1.654	1.888	2.203	-	-
Allgemeine Deutsche Philips Industrie GmbH, Hamburg	-	-	-	1.084	1.225	1.214	1.236	1.355	1.821	2.334	2.427	2.648	3.006
General Electric Co. Ltd., London	1.027	1.113	1.201	1.292	1.281	1.368	1.955	7.000	6.769	7.020	7.409	-	-

Quelle: Finanzanalytische Berichte 1972/73 der Siemens AG, München, Abt. ZFB 23, über

Cie. Générale d'Electricité, Paris/Frankreich;
 Standard Electric Lorenz AG, Stuttgart/BRD;
 Brown, Boveri & Cie., Mannheim/BRD;
 Allgemeine Deutsche Philips Industrie GmbH, Hamburg/BRD;
 General Electric Co. Ltd., London/England

Tab. 32: Umsatzerlöse der ausländischen Tochterunternehmen und deren Verhältnis zu anderen unternehmerischen Kennzahlen (in Mio. DM)

Name der Tochter	Jahr	Umsatz	Anzahl d. Beschäftigten	Investitionen	in % vom Umsatz	Cash Flow	in % vom Umsatz	Gewinn vor Steuern	in % vom Umsatz	Jahresüberschuß	in % vom Umsatz
Standard Elektrik Lorenz AG, Stuttgart	1971 1972	1.931 2.188	36.700 37.100	96 101	5,0 4,6	166 208	8,6 9,5	176 205	9,1 9,4	100 112	5,2 5,1
Allgemeine Deutsche Philips Ind. GmbH, Hamburg	1971/72 1972/73	2.648 3.066	33.900 34.800	144 95	5,4 3,1	- 289	- 9,4	- -	- -	100 179	3,8 5,8
Cie.Générale d'Electricité Paris	1970 1971	5.423 5.902	113.00 118.000	267 297	4,9 5,0	287 324	5,3 5,5	- -	- -	107 112	2,0 1,9
Brown, Boveri & Cie., Mannheim	1970 1971	1.888 2.203	38.500 40.500	114 117	6,0 5,3	- -	- -	43 56	2,3 2,5	16 14	0,8 0,6
General Electric Co. Ltd., London	1970/71 1971/72	7.020 7.409	225.000 211.000	170 223	2,4 3,0	- -	- -	478 586	6,8 7,9	281 337	4,0 4,5

Quelle: Finanzanalytische Berichte 1971/72 und 1972/73 der Siemens AG, München, Abt. ZFB 23, über

Standard Elektrik Lorenz AG, Stuttgart/BRD;
 Allgemeine Deutsche Philips Industrie GmbH/Hamburg/BRD;
 Cie. Générale d'Electricité, Paris/Frankreich;
 Brown, Boveri & Cie, Mannheim/BRD;
 General Electric Co. Ltd., London/England

Tab. 33: Umsatzerlöse der Muttergesellschaften und deren Verhältnis zu anderen unternehmerischen Kennzahlen (in Mio. DM)

Name der Mutter	Jahr	Umsatz	Anzahl d. Beschäftigten	Investitionen	in % vom Umsatz	Cash Flow	in % vom Umsatz	Gewinn vor Steuern	in % vom Umsatz	Jahresüberschuß	in % vom Umsatz
Reyrolle Parsons Ltd., Hebburn	1970 1971	608 635	23.000 22.700	- -	- -	- -	- -	32 -45	5,2 -6,9	19 -	3,1 -
Northern Electric Co. Ltd., Montreal	1970 1971	1.820 1.861	25.000 21.700	68 71	3,7 3,8	32 56	1,8 3,0	25 79	1,4 4,2	8 32	0,4 1,7
Allmänne Svenska Elektriska AB, Västerås	1970 1971	2.470 2.679	36.000 37.900	150 230	6,1 8,6	- -	- -	172 158	7,0 5,9	90 93	3,6 3,5
Plessey Co. Ltd., Illford/Essex	1970/71 1971/72	1.729 1.900	85.000 79.000	107 91	6,2 4,8	- -	- -	144 139	8,3 7,3	77 84	4,4 4,4
Hitachi Ltd., Tokyo	1970/71 1971/72	12.535 12.749	171.800 163.200	1.026 629	8,2 4,9	- -	- -	1.081 839	8,6 6,6	576 438	4,6 3,4
Texas Instruments Inc., Dallas	1970 1971	2.667 2.463	44.800 47.300	140 109	5,2 4,4	- -	- -	167 192	6,3 7,8	96 109	3,6 4,4
Mitsubishi Electric Corp., Tokyo	1969/70 1970/71	3.820 4.144	63.500 65.900	- 258	- 6,2	- -	- -	234 153	6,1 3,7	129 86	3,4 2,1
Brom, Boveri & Cie, Baden	1970/71	4.867	96.900	218	-	176	4,0	-	-	-	-
N.V. Philips, Eindhoven	1970 1971 1972	14.966 17.996 19.212	359.000 367.000 371.000	1.226 1.428 1.130	8,2 7,9 5,9	- - -	- - -	1.105 990 1.745	7,4 5,5 9,1	558 551 889	3,7 2,8 4,6

Shibaura Electric Co. Ltd., Toshiba - Tokyo	1969/70 1970/71	8.449 8.862	133.000 130.000	- -	- -	- -	- -	432 167	5,1 1,9	237 72	2,8 0,8
Nippon Electric Co. Ltd., Tokyo	1970 1971	2.881 3.161	56.300 59.100	369 372	12,8 11,8	303 297	10,5 9,4	233 197	8,1 6,2	129 90	4,5 2,8
Allis-Chalmers Corp., West Allis/Wisc.	1970	2.803	28.200	105	3,7	-	-	105	3,7	48	1,7
Western Electric Co. Inc., New York	1970 1971	18.872 19.481	216.000 214.000	1.167 1.218	6,2 6,3	- -	- -	1.648 1.620	8,7 8,3	817 833	4,3 4,3
Internat. Business Mach. Corp., New York	1971 1972 1973	22.340 25.736 28.230	265.500 262.200 274.100	- - -	- - -	- - -	- - -	5.551 6.547 7.833	24,8 25,4 26,8	2.913 3.453 4.188	13,0 13,4 16,5
Internat. Telephone and Telegraph Corp. (ITT)	1970 1971	20.509 23.572	392.000 398.000	1.983 2.106	9,7 8,9	- -	- -	1.829 2.036	8,9 8,6	1.199 1.366	5,8 5,8
Telefon AB L.M. Ericsson, Stockholm	1970 1971	2.117 2.518	59.200 63.800	183 269	8,6 10,7	- -	- -	334 319	15,8 12,7	175 159	8,3 6,3
Honeywell Inc., Minneapolis	1971 1972	5.254 5.737	94.400 96.700	734 739	14,0 12,9	793 913	15,1 15,9	354 421	6,7 7,3	178 235	3,4 4,1
General Electric Co., Shenectady and New York	1971 1972	25.447 27.645	363.000 369.000	1.493 1.177	5,9 4,3	- -	- -	2.138 2.422	8,4 8,8	1.282 1.439	5,0 5,2
Burroughs Corp., Detroit	1970 1971	2.850 3.006	47.000 41.000	822 469	28,8 15,6	476 561	16,7 18,7	426 432	14,9 14,4	214 239	7,5 8,0
Motorola Inc., Franklin Park/Ill.	1970 1971	2.567 2.986	40.500 42.500	135 105	5,2 3,4	- -	- -	167 201	6,5 6,7	83 103	3,2 3,4

Fortsetzung Tabelle 33

Name der Mutter	Jahr	Umsatz	Anzahl d. Beschäftigten	Investitionen	In % vom Umsatz	Cash Flow	In % vom Umsatz	Gewinn vor Steuern	In % vom Umsatz	Jahresüberschuß	In % vom Umsatz
Internat. Computers Holdings Ltd., London	1970/71	1.147	32.700	-	-	-	-	66	5,8	41	3,6
	1971/72	1.172	27.700	-	-	-	-	25	2,1	7	0,6
Control Data Corp., Minneapolis	1970	1.739	-	445	-	-	-	-197	-11,3	-119	-6,8
	1971	1.841	-	398	-	-	-	-73	-3,9	-32	-1,7
Kabel- und Metallwerke Gutehoffnungshütte AG, Hannover	1968/69	881	12.000	36	4,1	41	4,7	32	3,6	9	1,0
	1969/70	1.130	12.600	59	5,2	50	4,4	36	3,2	12	1,1

Quelle: Finanzanalytische Berichte 1972/73 der Siemens AG, München, Abt. ZFB 23, über

Reyrolle Parsons Ltd., Hebburn;
 Northern Electric Co. Ltd., Montreal;
 Allmänne Svenska Elektriska AB (ASEA), Västerås;
 Hitachi Ltd., Tokyo;
 Texas Instruments Inc., Dallas;
 Brown, Boveri & Cie, Baden;
 N.V. Philips, Eindhoven;
 Shibaura Electric Co. Ltd. (Toshiba), Tokyo;
 Nippon Electric Co. Ltd., Tokyo;
 Allis-Chalmers Corp., West Allis/Wisc.
 Western Electric Co. Inc., New York;
 International Business Machines Corp. (IBM), New York;
 Motorola Inc., Franklin Park/Ill.;
 International Telephone and Telegraph (ITT);
 Telefon AB L.M. Ericsson, Stockholm;
 Honeywell Inc., Minneapolis;
 General Electric Co, Shenectady and New York;
 Burroughs Corp., Detroit; - International Computers Holdings Ltd., London;
 Control Data Corp., Minneapolis; - Kabel- und Metallwerke Gutehoffnungshütte AG, Hannover

B. Finanzierung durch den Geldmarkt des Anlagelandes

Während für die Errichtungs- und Erweiterungsfinanzierung die ausländische Tochtergesellschaft nur teilweise auf den einheimischen Geldmarkt zurückgriff, tätigt sie die Finanzierung ihres laufenden Kapitalbedarfs überwiegend aus dessen Mitteln. Grund dafür ist, daß es in diesem Fall um die Aufrechterhaltung des gesamten "betrieblichen Umsatzprozesses" (dieser erstreckt sich von der Beschaffung über die Fertigung bis zum Absatz) geht. Bei den für diesen Zweck benötigten Finanzierungsmitteln handelt es sich um kurzfristige Betriebskredite, die über den Geldmarkt des jeweiligen Anlagelandes zu beschaffen sind. "Der Geldmarkt ist der Ausgangspunkt der Geldflut, die die Waren durch die Schleusen und Kanäle des Verkehrs vom Produzenten zum Konsumenten weiterträgt." 1)

Mittelpunkt der kurzfristigen Finanzierung ausländischer Tochtergesellschaften ist der Bankkredit, der von allen im Anlageland etablierten Kreditinstituten gewährt wird. Gerade im heutigen Wirtschaftsablauf bedeutet der Bankkredit für die Unternehmungen die Verwirklichung eigener Unternehmungs-ideen sowie die Realisierung wirtschaftlicher Verpflichtungen. Vom Standpunkt der kurzfristigen Unternehmungsfinanzierung aus betrachtet sind die charakteristischen Merkmale des Bankkredits wie folgt:

- a) Steigerung der finanziellen Elastizität ohne das Vorhandensein flüssiger Mittel in der Unternehmung.
- b) Finanzielle Unabhängigkeit von Geschäftspartnern.
- c) Begünstigung der Durchführung einer eventuell beabsichtigten Umsatzausweitung durch Deckung oder teilweise Deckung der erforderlichen Mittel. 2)

1) Plenge, J.: Geleitwort zur deutschen Ausgabe von Bagehot, W., Lombard Street (London 1973), Essen 1920; vgl. hierzu auch Linhardt, Hanns: Kreditkontrolle, Essen 1954, S. 11 f.

2) Vgl. Breuer, W.: Der Bankkredit als Instrument kurzfristiger Unternehmensfinanzierung, in: Hans Janberg (Hrsg.), Finanzierungshandbuch, a.a.O., S. 223

Die hierfür in Frage kommenden Kreditarten werden im Nachfolgenden eingehend behandelt.

I. Finanzierung durch den Kontokorrentkredit

Die häufigste Form der Beschaffung des Betriebskredits über den Geldmarkt des Anlagelandes ist der Kontokorrentkredit, auch "Kredit in laufender Rechnung" ¹⁾ genannt. Er kommt nicht bei einmaligem, sondern bei sich laufend wiederholendem Kreditbedarf zur Anwendung und "beruht auf einem wechselseitigen Schuld- und Guthabenverhältnis" ²⁾.

Auch für den Kontokorrentkredit sind die sonst bei Kreditvergabe im Bankgeschäft üblichen Formalitäten, die von Land zu Land unterschiedlich sind, notwendig. Wird die um Kredit nachsuchende Auslandstochter bei der als Kreditgeber auftretenden Bank als kreditwürdig betrachtet, wird der Kredit ohne Dekkung, also als "Blankokredit" ³⁾ gewährt. Wenn jedoch die Kreditgewährung von dem Vorhandensein einer Sicherheit abhängig gemacht wird, spricht man von einem "gedeckten Kredit" ⁴⁾.

Besonders interessant ist der Kontokorrentkredit für die Auslandstochter aufgrund seiner Elastizität. Im Gegensatz zum Darlehen, das in seiner vollen Höhe verwendet und verzinst werden muß, bietet der Kontokorrentkredit die Möglichkeit, das zugesagte Kreditlimit nur teilweise zu nützen, wobei die Kreditbelastung nur auf die tatsächlich in Anspruch genommene Kreditsumme verrechnet wird. Jedoch "werden die Vorteile des beweglichen Kontokorrentkredits dadurch erkaufte, daß die Kreditkosten höher sind als bei einem fest ausgereichten Kredit" ⁵⁾.

1) Breuer, W.: Der Bankkredit als Instrument kurzfristiger Unternehmensfinanzierung, a.a.O., S. 226

2) Boemle, Max: Unternehmungsfinanzierung, 2. erweiterte und vollständig neubearb. Aufl., Zürich 1967, S. 232

3) Ebenda

4) Ebenda

5) Wielinski, Nikolaus: Kredite - wie beschaffen, wie verwenden?, Stuttgart 1965, S.69

II. Finanzierung durch den Wechselkredit

"Der Wechsel ist ein geborenes Orderpapier" ¹⁾ und "stellt ein ideales Kreditmittel dar" ²⁾. Aus betriebswirtschaftlicher Sicht unterscheidet BECKMANN ³⁾ "aktive" und "passive" Wechsel. Den "passiven" Wechsel findet man in der Rohstoff- und Warenbeschaffung bei Unternehmungen aus Industrie und Handel, wobei er den gleichen Zweck erfüllt wie der Lieferantenkredit, während der "aktive" Wechsel der Kundenfinanzierung ohne Warenverkauf dient und verhältnismäßig selten in Erscheinung tritt.

In der modernen Wirtschaft hat sich der Wechselkredit zur zweitwichtigsten Form der Beschaffung von Betriebskrediten für Tochterunternehmungen über den Geldmarkt des Anlagelandes entwickelt. Dies gilt sowohl für Industrie- als auch für Entwicklungsländer. Jede Auslandstochter tätigt ihre Bankgeschäfte über ihre Hausbank und/oder mehrere Banken, die auch die Abwicklung des Wechselkredits für die Unternehmung durchführen. Ausländische Tochterunternehmungen in Entwicklungsländern bevorzugen jene staatlichen oder privaten Banken des Anlagelandes, die an der Tochter beteiligt sind. Diese Art der Zusammenarbeit bedeutet für die Tochter bei der Betriebskreditbeschaffung eine Erleichterung gegenüber anderen einheimischen Unternehmungen, da die um Kredit ersuchte Bank durch ihre Beteiligung an der Auslandstochter über deren Kreditwürdigkeit bestens informiert ist und sich dadurch die üblichen Formalitäten teilweise erübrigen.

Die Hergabe eines Wechsels bedeutet in jedem Falle ein Zahlungsverprechen des Ausstellers. In der Praxis trifft man den Wechselkredit in zwei Arten, d.h. als Diskontkredit und als Akzeptkredit an.

1) Hahn, Oswald (Hrsg.): Handbuch der Unternehmensfinanzierung, a.a.O., S. 51

2) Boemle, Max: Unternehmensfinanzierung, a.a.O., S. 233

3) Vgl. Beckmann, L.: Die betriebswirtschaftliche Finanzierung, a.a.O., S. 73 f.

1. Diskontkredit

Ein Diskontgeschäft ¹⁾ bedeutet den Ankauf von Wechseln durch Geschäftsbanken bzw. Kreditinstitute des Anlagelandes bei Abzug der zwischen Ankauf und Fälligkeit anfallenden Zinsen. Diese beim Ankauf einer noch nicht fälligen Wechselforderung in Abzug gebrachten Zinsen stellen den sogenannten Diskont dar. Die in diesem Zusammenhang gewährten Kredite bezeichnen wir als Diskontkredite. Es handelt sich hierbei also um einen Kredit, der durch die Geschäftsbank, mit der die Tochtergesellschaft im Anlageland im Kontokorrentverkehr steht, gewährt wird, wobei diese die bei der Tochter vorhandenen Kundenwechsel vor Fälligkeit ankauft ²⁾. Die Tochtergesellschaft wird sich vor allem dann der Möglichkeit der Kreditbeschaffung durch Diskontierung von Kundenwechseln bedienen, wenn der Kreditbedarf entweder während der gesamten oder zumindest überwiegenden Laufzeit der diskontierten Wechsel fortbesteht. Nicht zuletzt bedeutet dies für die Tochter, verglichen mit dem Kontokorrentkredit, aufgrund der Zinsverbilligung einen wesentlichen Vorteil. Bei Kreditbedarf von nur sehr kurzer Dauer und bei vorhandenen Guthaben der Auslandstochter hingegen sollte sich diese jedoch in jedem Falle des Kontokorrentkredits bedienen und die Wechsel erst bei Fälligkeit ihrer Bank zum Inkasso einreichen.

Juristisch gesehen haftet der Begünstigte des Diskontkredits, also die ausländische Tochtergesellschaft, bei Nichtzahlung des Wechselbetrages durch den Aussteller bei Fälligkeit insofern, als er zur Rückzahlung des von der Bank bei Wechseldiskontierung erhaltenen Betrages verpflichtet ist. Deshalb werden nur Wechsel jener Unternehmungen diskontiert, die bei den Banken als kreditwürdig bekannt sind.

1) Vgl. Obst/Hintner: Geld, Bank und Börsenwesen, Stuttgart-München 1962, S. 464 f.

2) Vgl. Wielinski, Nikolaus: Kredite - wie beschaffen, wie verwenden?, a.a.O., S. 73

Banken bevorzugen bei Kreditgeschäften das Wechseldiskontgeschäft deshalb, weil Wechselbeträge überwiegend kurzfristige Mittel, auf die leicht zurückgegriffen werden kann, darstellen und für den Wechselkredit jeder der Unterzeichner in voller Höhe haftbar ist, wohingegen bei sonstigen Kreditgeschäften jeweils nur der Kreditnehmer alleine haftet, ausgenommen Kredite, die durch Bürgschaften abgedeckt sind ¹⁾.

2. Akzeptkredit

Der Akzeptkredit ist ebenfalls ein Wechselkredit. Hierbei gibt die Bank ihrem Kunden, also der Auslandstochter, die Möglichkeit, einen Wechsel auf sie zu ziehen. Die Akzeptierung dieses Wechsels durch die Bank erfolgt, nachdem kurz vor Einlösungstermin seitens der Tochter die für die Einlösung notwendigen Mittel zur Verfügung gestellt wurden.

Der Akzeptkredit wird ausschließlich zuverlässigen Kunden eingeräumt und ist als "billigste" und "vornehmste" Kreditform zu betrachten ²⁾. Gerade ausländische Tochtergesellschaften internationaler Konzerne erfüllen diese Bedingungen, was einerseits auf ihrer Konzernzugehörigkeit beruht und andererseits noch unterstrichen wird durch gut beleumundete und in Bankkreisen als erstklassig bezeichnete Partner des Anlagelandes. Verglichen mit Kontokorrentkrediten ist der Umfang des Akzeptkredits verhältnismäßig gering. Ferner sind ihm auch seitens des Gesetzgebers Grenzen gesetzt.

Der Akzeptkredit bringt für die Bank und auch für den Kreditnehmer Vorteile, da die durch die Bank akzeptierten Wechsel als "sogenannte Privatdiskonten" von den Landeszentralbanken aufgekauft werden, und zwar zu einem Diskontsatz, der etwas günstiger ist als bei Handelswechseln ³⁾.

1) Vgl. Breuer, W.: Der Bankkredit als Instrument kurzfristiger Unternehmensfinanzierung, a.a.O., S. 228

2) Vgl. ebenda, S. 229

3) Vgl. Wielinski, Nikolaus: Kredite - wie beschaffen, wie verwenden?, a.a.O., S. 77

Für die Bank bringt der Akzeptkredit auch noch den Vorteil, daß sie eine Provision, die in etwa mit der im Kontokorrentverkehr gezahlten Kreditprovision vergleichbar ist, erhält, wobei sie aber bei Wechselakzeptierung nicht selbst bare Mittel zur Verfügung stellen muß ¹⁾.

Die Auslandstochter wird jedoch nur dann den Akzeptkredit in Anspruch nehmen, wenn Laufzeit und Höhe des Kreditbedarfs im voraus definitiv festgelegt werden können, da die Kreditkosten für die gesamte Wechsellaufzeit bereits vorher zu gleichen sind.

III. Finanzierung durch den Lombardkredit

"Der Lombardkredit ist eine Gewährung von Krediten gegen leicht realisierbare Faustpfänder. Dieser Kredit wird in einer prozentualen Höhe des Pfandwertes begeben, die von der allgemeinen Geldmarktlage und von der Wertbeständigkeit des Lombardgutes abhängig ist." ²⁾ Es handelt sich dabei um die Gewährung von überwiegend kurzfristigen Darlehen, die durch Verpfändung von Waren, Wertpapieren, Wechseln, Forderungen, Edelmetallen etc. abgesichert sind ³⁾.

Der Lombardkredit unterscheidet sich vom Kontokorrentkredit (beliebige Inanspruchnahme innerhalb festgesetzter Grenzen, Rückzahlung in beliebigen Teilbeträgen und erneute Inanspruchnahme) durch die Gewährung einer einheitlichen Kapitalsumme, die auch einheitlich zurückzahlbar ist. Es gibt zwar Einzelfälle, in denen die Kreditsumme nach und nach abgehoben wird bei gleichzeitiger Möglichkeit von Teilrückzahlungen. Doch hierbei scheint der Lombardkredit nur rein äußerlich an Einheitlichkeit zu verlieren und es entsteht kein Kontokorrentverhältnis ⁴⁾.

1) Vgl. Wielinski, Nikolaus: Kredite - wie beschaffen ..., a.a.O., S. 77

2) Beckmann, L.: Die betriebswirtschaftliche Finanzierung, a.a.O., S. 72

3) Vgl. Obst/Hintner: Geld, Bank- und Börsenwesen, a.a.O., S. 330

4) Vgl. Breuer, W.: Der Bankkredit als Instrument der kurzfristigen Unternehmensfinanzierung, a.a.O., S. 230

Bemüht sich nun eine ausländische Tochterunternehmung, ihren Bedarf an kurzfristigen Krediten durch den Lombardkredit zu decken, so ist hierbei die Standortfrage ausschlaggebend. Für in Entwicklungsländern etablierte Auslandstöchter hat vor allem der Warenlombard, aber auch der Effektenlombard Bedeutung, während für ausländische Tochtergesellschaften in Industrieländern fast ausschließlich der Effektenlombard in Frage kommt.

1. Warenlombard

In Industrieländern, überwiegend in Westeuropa, trifft man den Warenlombard heute nur noch in äußerst seltenen Fällen an, da die für die Einlagerung der verpfändeten Güter notwendigen Lagermöglichkeiten nicht vorhanden sind. In Einzelfällen trifft man auf einen Warenlombard, bei dem eine Sicherheit durch Verpfändung von Waren zwar gegeben ist, diese Waren jedoch unter Bankverschluß in Räumen der Auslandstochter, also des Kreditnehmers, eingelagert sind, da die als Kreditgeber auftretende Bank einfach die hierfür erforderlichen Lagerungsmöglichkeiten nicht hat.

In Entwicklungsländern hingegen ist der Warenlombard für die Auslandstochter eine häufig praktizierte Form der Beschaffung kurzfristiger Betriebskredite ¹⁾. Dies trifft jedoch nur für bestimmte Industriebereiche (Baumwolle-, Wolle- und Tabakindustrie sowie einzelne Zweige der Nahrungsmittelindustrie) zu und ist darüber hinaus saisonbedingt. Die hier in Frage kommenden Industriezweige müssen unbedingt den für ihre Jahresproduktion notwendigen Rohstoffbedarf während einer bestimmten Zeit des Jahres decken; dies bedeutet eine ungeheure Strapazierung ihrer vorhandenen Finanzierungsmittel.

1) Der Verfasser stellte vor allem in der Türkei fest, daß nahezu alle dort tätigen Geschäftsbanken einen Warenlombard ausüben, da die dafür notwendigen Voraussetzungen, wie Lagerräume usw. gegeben sind. Von diesen Lombardkreditmöglichkeiten können sowohl einheimische Unternehmungen als auch Töchter ausländischer Konzerne Gebrauch machen. Als Beispiel hierfür dient die türkische Unilever-Tochter in Istanbul (Nahrungsmittelbranche), die den Warenlombard für die Beschaffung von Sonnenblumenkernen als Rohstoff für die Margarine-Erzeugung und Ölgewinnung praktiziert.

Bei Nichtausreichen der flüssigen Eigenmittel, was aufgrund des unumgänglichen und zu einem bestimmten Zeitpunkt zu tätigen Großeinkaufs nur allzu häufig der Fall ist, greifen die hiervon betroffenen Auslandstöchter auf die Möglichkeit des Warenlombards zurück. Sie stellen die Ware, für deren Bezahlung ihre Eigenmittel nicht ausreichen, der Bank zwecks Einlagerung in bankeigenen Lagerhäusern zur Verfügung und erhalten dafür einen den mit der Bank getroffenen Vereinbarungen entsprechenden Lombardkredit. Entstehende Lagerkosten sowie das für die Lagerung benötigte Fachpersonal gehen zu Lasten des Kreditnehmers.

2. Effektenlombard

Diese Art des Lombardkredits ist überwiegend in Europa bzw. in allen Industrieländern anzutreffen, teilweise jedoch auch in Entwicklungsländern. Während beim Warenlombard die der Bank zur Verfügung gestellte Ware beliehen wird, geschieht hier das gleiche mit an der Börse notierten Effekten. Möchte also eine ausländische Tochtergesellschaft einen Teil des für ihren "betrieblichen Umsatzprozeß" kurzfristig benötigten Finanzbedarfs mittels Effektenlombard decken, ist sie verpflichtet, ihre Wertpapiere in Höhe der gewünschten Kreditsumme der Bank als Sicherheit zur Verfügung zu stellen.

IV. Finanzierung durch den Avalkredit

Der Avalkredit ist ein indirekter Kredit. Hierunter versteht man alle Arten von Bankbürgschaften und Bankgarantien. Die Bank gewährt also keinen Barkredit, sondern bürgt bzw. garantiert mit ihrer Unterschrift für Verbindlichkeiten jeder Art ihres Kunden Dritten gegenüber. Ein Avalkredit bedeutet für die Bank also lediglich einen Eventualkredit. Zum Einsatz flüssiger Mittel durch die Bank kommt es erst dann, wenn eine aus der Bürgschafts- bzw. Garantieleistung resultierende Inanspruchnahme der Bank eintritt ¹⁾.

1) Vgl. Obst/Hintner: Geld-, Bank- und Börsenwesen, a.a.O., S. 491

Die häufigste Anwendungsform des Avalkredits bei Tochtergesellschaften im Ausland ist die Bankbürgschaft bei Ausführung von Aufträgen für öffentliche Stellen. Nimmt also eine Tochter im Anlageland an einer öffentlichen Ausschreibung teil, verlangt die ausschreibende Stelle von der an der Ausschreibung partizipierenden Unternehmung bei Angebotsabgabe eine sogenannte Bietungsgarantie, also eine Bankbürgschaft in Höhe eines bestimmten Prozentsatzes des Gesamtwertes der Ausschreibung, die die Durchführung des Auftrages und Einhaltung der Lieferzeit gemäß den Bedingungen des abgegebenen Angebotes gewährleistet. Der in der Bietungsgarantie festgelegte Betrag kommt jedoch nur dann in bar an den Ausschreibenden als Entschädigung zur Auszahlung, wenn die Tochtergesellschaft als Verkäufer die von ihr eingegangenen Verpflichtungen bezüglich Durchführung des Auftrages und Einhaltung der Lieferzeit nicht erfüllt. Voraussetzung dabei ist jedoch, daß im Auftragsfalle die bei Angebotsabgabe erstellte Bietungsgarantie in eine Liefergarantie umgewandelt wird. ¹⁾

V. Außenhandelsfinanzierung

Die in den vorangegangenen Punkten behandelten Kreditarten, die auf dem Geldmarkt des Anlagelandes beschafft werden, dienen ausschließlich der Finanzierung des Inlandsgeschäftes. Da heute jedoch nahezu alle im industriellen Bereich tätigen Auslandstöchter sogenannte Weltmarktfirmen sind, werden auch für die Durchführung ihres Außenhandels - sowohl für den Import als auch Export - Finanzierungsmittel benötigt, deren Beschaffung ebenfalls über den einheimischen Geldmarkt erfolgt. Hierunter fallen der Rembourskredit speziell für Importgeschäfte und der Negoziationskredit für Exportgeschäfte.

1) Erfahrungen des Verfassers aus seiner Tätigkeit im Exportbereich.

Im Außenhandelsgeschäft unterscheidet man zwischen kurz-, mittel- und langfristiger Finanzierung. Finanzierungsträger können Banken, Finanzierungsgesellschaften, Importeure, Exporteure oder auch Staaten sein ¹⁾. Verglichen mit der Inlandsfinanzierung sind für die Außenhandelsfinanzierung drei Faktoren wesentlich ²⁾:

- Finanzierungslast sowie daraus resultierende Kapitalbindung und Zinsverlust;
- Sicherheit für die exportierende Unternehmung in bezug auf Zahlungseingang aus dem Ausland;
- Beurteilung der Marktlage aus wirtschaftlicher, finanzierungstechnischer sowie politischer Sicht.

Es soll hier jedoch nicht die Außenhandelsfinanzierung allgemein betrachtet werden, sondern lediglich die kurzfristige Finanzierungsform, da deren Träger ausschließlich die Geschäftsbanken des Anlagelandes sind, die Finanzierung somit also über den einheimischen Geldmarkt erfolgt. Auch für die über Banken abgewinkelte kurzfristige Außenhandelsfinanzierung treffen im Prinzip die gleichen Sicherheiten zu wie für die Inlandsfinanzierung. ³⁾

1. Rembourskredit

Im Außenhandelsgeschäft (hierbei ist besonders der Überseeverkehr mit seinen langen Transportzeiten gemeint) besteht häufig ein kurzfristiger Kapitalbedarf, dessen Deckung mittels Rembourskredit erfolgt. Diese Kreditart ist "eine doku-

1) Vgl. Kemmer, Helmut T.: Technik der Außenhandelsfinanzierung, Einführung in die Außenhandelsfinanzierung, 2. Neubearb. Aufl., Frankfurt/Main 1960, S. 19

2) Vgl. ebenda

3) Vgl. Feske, J.: Formen der Außenhandelsfinanzierung, in: Hans Janberg (Hrsg.): Finanzierungshandbuch, a.a.O., S. 417

mentäre Sonderform des Akzeptkredits. Er ist die klassische Form für die Finanzierung von Rohstoffimporten, wird heute jedoch auch bei der Finanzierung von Importen wertbeständiger Güter verwendet." 1) FESKE 2) sieht im Rembourskredit eine "besondere Form der finanziellen Abwicklung eines Warengeschäftes ..., bei der ein dokumentäres Akkreditiv mit einem Akzeptkredit verbunden ist". Der Rembourskredit schließt in vielen Fällen eine sogenannte Anschlußfinanzierung ein, da neben der Verladung der Ware im Verschiffungshafen, der Transportdauer sowie Entladung im Bestimmungshafen bis zur endgültigen Verwendung der importierten Ware je nach den getroffenen Vereinbarungen häufig auch noch eine Einlagerung erfolgt.

Handelt es sich nun um ein Warengeschäft gegen ein Remboursakkreditiv, zahlbar gegen Einreichung der im Akkreditiv verlangten Dokumente sowie Ziehung eines Wechsels auf die Remboursbank, so ist von vornherein ein Anzweifeln der Bonität des in Frage kommenden Käufers ausgeschlossen.

2. Negoziationskredit

Da bereits in den Vorbesprechungen für die Errichtung einer Auslandstochter die Regierungen mancher Anlageländer zur Bedingung machen, daß die künftige Tochter ein Exportvolumen in einer bestimmten Größenordnung zu erfüllen hat, wird jede Auslandstochter, für die derartige Richtlinien in Frage kommen, bemüht sein, dieses Exportsoll auch zu erfüllen. Für die Durchführung dieser Exportgeschäfte sind Finanzierungsmittel notwendig, die in Form eines Negoziationskredits ebenfalls über den Geldmarkt des Anlagelandes beschafft werden. Ein Negoziationskredit ist "eine besondere Form des Trattenankaufskredits, die dem Exporteur, ohne daß sich die eröffnende Bank zur Zahlung oder zum Ankauf verpflichtet,

1) Kemmer, Helmut T.: Technik der Außenhandelsfinanzierung, a.a.O., S. 30

2) Feske, J.: Formen der Außenhandelsfinanzierung, a.a.O., S. 422

mitgeteilt wird" ¹⁾. Es gibt zwei Formen von Negotiationskredit, einmal die Authority to purchase und zum anderen die Order to negotiate ²⁾.

Die Authority to purchase ist eine Form der Zahlungsabwicklung ohne Akkreditiv, wobei die Bank des Kunden die Bank der Auslandstochter ermächtigt, den von der Tochter auf ihren Kunden ausgestellten Wechsel für sie anzukaufen. Für eine Order to negotiate hingegen ist die vorherige Eröffnung eines Akkreditives Bedingung. Die Bank des Kunden gibt in diesem Fall der Bank der Tochterunternehmung den Auftrag, die von der Tochter auf sie gezogene Tratte anzukaufen.

Das Authority-to-purchase-Geschäft bedeutet für die als Exporteur auftretende Auslandstochter insofern eine nicht vollkommene Sicherheit, als im Falle einer Nichteinlösung des von ihr auf den Kunden gezogenen Wechsels sie die bereits als Negotiationskredit erhaltene Summe zurückzuzahlen verpflichtet ist. Diese Art des Exportgeschäfts wird nur mit Auslandskunden getätigt, deren Zahlungsfähigkeit und -bereitschaft der exportierenden Unternehmung bekannt sind. Bei einer Order to negotiate hingegen besteht für die Auslandstochter von vornherein insofern keinerlei Risiko, als aufgrund des vorhandenen Akkreditives ihre Bank den auf die Kundenbank gezogenen Wechsel sofort ankauft.

C. Finanzierung durch den Handelskredit

Die im Rahmen dieser Arbeit behandelten Auslandstöchter industrieller Unternehmungen sind einmal bezüglich Beschaffung der für ihren Produktionsprozeß benötigten Rohstoffe und Halbfabrikate auf den Beschaffungsmarkt angewiesen und hängen zum anderen hinsichtlich der Bewertung der erzielten Leistungen vom Absatzmarkt ab. Hieraus resultieren Handelsbeziehungen

1) Kemmer, Helmut T.: Technik der Außenhandelsfinanzierung, a.a.O., S. 29

2) Vgl. Obst/Hintner: Geld-, Bank- und Börsenwesen, a.a.O., S. 487 f.

der jeweiligen Auslandstochter mit Lieferanten und Abnehmern. Diese Handelsbeziehungen wiederum führen zu Handelskrediten. Man versteht hierunter einen Kredit, der zwischen Wirtschaftsunternehmungen bzw. vom Lieferanten dem Abnehmer und vom Abnehmer dem Lieferanten im Zusammenhang mit dem Warenumsatz eingeräumt wird. Der Handelskredit ist somit also kein "Geldkredit" (Gewährung und Tilgung in Geld). Vielmehr vollzieht sich entweder die Gewährung (Lieferantenkredit: Kaufpreisstundung) oder die Tilgung (Abnehmerkredit: Lieferungssundung) durch Warenübertragung zum Zwecke der Finanzierung des laufenden Umsatzprozesses" ¹⁾. Die wichtigsten Formen des Handelskredits sind der Lieferantenkredit und Abnehmervorauszahlungen, für deren Umfang - gesamtwirtschaftlich betrachtet - Branchenüblichkeit und Marktlage des Anlagelandes ausschlaggebend sind ²⁾.

I. Finanzierung durch den Lieferantenkredit

Ein Lieferantenkredit entsteht in dem Augenblick, in dem ein Lieferant seinem Käufer für abgenommene Ware ein Zahlungsziel gewährt. Es handelt sich hierbei um "regelmäßig kurzfristige Kaufpreisstundung" ³⁾. Für den Abnehmer sind dies aus Warenlieferungen oder Leistungen resultierende Verbindlichkeiten, die sich für im industriellen Bereich tätige Auslandstöchter hauptsächlich aus der Beschaffung von Rohmaterialien und Halbfabrikaten ergeben.

Es bleibt nun dem Abnehmer überlassen, sich anhand der festgelegten Zahlungsbedingungen zu entscheiden, ob die Bezahlung des Rechnungsbetrages sofort oder innerhalb eines bestimmten Zeitraumes nach Abzug eines festgesetzten Prozentsatzes

1) Hahn, Oswald: Struktur der Bankwirtschaft, 3. Teil II, a.a.O., S. 724

2) Vgl. ebenda, S. 725

3) Ebenda, S. 726

(Skonto) ¹⁾ erfolgt oder ob er das ihm gewährte Zahlungsziel voll ausnützt und den vollen Rechnungsbetrag begleicht ²⁾.

Der Lieferantenkredit bringt der Auslandstochter im Gegensatz zum Bankkredit, der unabhängig vom Warengeschäft ist und bei dem sich der Abnehmer einer Kreditwürdigkeitsprüfung unterziehen muß, Vorteile insofern, daß keinerlei Formalitäten vor Kreditgewährung zu erfüllen sind, da es sich hierbei praktisch um eine Nebenleistung des Lieferanten handelt. Es entfällt somit die bei Kreditaufnahme übliche Offenlegung der Vermögensverhältnisse. Auch die Ausübung der Kreditkontrolle durch den Kreditgeber wird, da sie vom Lieferanten selbst durchgeführt wird, weniger streng gehandhabt als dies bei Banken üblich ist. Selbst bei kurzfristigen Überschreitungen des Zahlungszieles ergeben sich für den Abnehmer keinerlei negative Folgen, da der Lieferant in den meisten Fällen aus organisatorischen oder personellen Gründen eine termingerechte Verfolgung des gewährten Zahlungszieles überhaupt nicht durchzuführen in der Lage ist. Ferner ist der Lieferant daran interessiert, sich größere Abnehmer auch für die Zukunft zu sichern, zumal er aufgrund des Eigentumsvorbehalts bis zur vollen Bezahlung der Ware keinerlei Risiko eingeht.

Neben den vorgenannten Vorteilen birgt der Lieferantenkredit den großen Nachteil in sich, daß die Tochtergesellschaft nur allzu leicht in eine Abhängigkeit des Lieferanten geraten kann, wodurch ihr die Nutzung der Marktchancen, die andere Lieferanten mit gleichem Warenangebot bieten, verlorenggeht. Darüber hinaus besteht beim Lieferantenkredit immer die Gefahr eines Preis- und Qualitätsdiktats seitens des Lieferers.

-
- 1) Der Skonto wird dem Käufer vom Lieferanten eingeräumt und bedeutet eine in Prozenten festgelegte Abschlagsmöglichkeit bei Durchführung der Zahlung innerhalb der Skonto-Frist, wobei das Zahlungsziel nicht ausgenützt wird. Die am häufigsten anzutreffende Skontoart ist der "Kassaskonto". Dieser wird gewährt für während der Skontofrist von z.B. 3 - 30 Tagen geleistete Zahlungen. Die in der Praxis üblichen Zahlungsarten sind: Zahlung innerhalb 8 Tagen mit 3 % Skonto, innerhalb 30 Tagen mit 2 % Skonto, nach 60 Tagen netto. Der Skonto ist als eine Art Entgelt des Käufers für den vom Lieferanten gewährten Kredit im Gegensatz zur vollen Ausnützung des gewährten Zieles zu betrachten. Vgl. hierzu Hahn, Oswald: Der Skonto in der Wirtschaftspraxis, Frankfurt/M. 1962, S. 10, 12, 19
- 2) Vgl. Dempewolf, G.: Lieferantenkredit oder Bankkredit, in: Hans Janberg (Hrsg.), Finanzierungshandbuch, a.a.O., S. 609

Bei Auslandstöchtern internationaler Konzerne trifft man häufig auf eine zweite Art Lieferantenkredit, wobei die Mutter oder Schwesterunternehmungen als Lieferanten bzw. Lieferantenkreditgeber für Halbfabrikate, vorgefertigte Teile, Komponenten usw. auftreten. Hierunter fallen insbesondere Erzeugnisse, deren Fertigung die Mutter aus bestimmten Gründen (z.B. wenn es sich um Neuentwicklungen handelt) nicht aus der Hand zu geben bereit ist, und Artikel, die aus technisch-wirtschaftlichen Gründen zentral an einem Ort - entweder bei der Muttergesellschaft selbst oder bei einer speziell dafür vorgesehenen Tochterunternehmung - hergestellt werden. Diese Fertigungsstätte tritt für alle dem Konzern angehörenden Töchter als Lieferant auf, wobei die in diesem Fall eingeräumten sogenannten Lieferantenkredite für die einzelnen Abnehmer wesentlich günstiger sind ¹⁾ als von fremden Unternehmungen gewährte Lieferantenkredite.

II. Finanzierung durch Anzahlungen von Abnehmern

Anzahlungen bzw. Vorauszahlungen - von HAHN als "Abnehmerkredit" bezeichnet, da die beiden vorgenannten Bezeichnungen nicht umfassend genug sind - sind "finanzielle Vorleistungen der Abnehmer, die man als "Lieferungsstundung" bezeichnen

-
- 1) Die in derartigen Fällen vereinbarten Zahlungsbedingungen, die fast ausschließlich von der Muttergesellschaft festgelegt werden, sind den Möglichkeiten und Gegebenheiten der jeweiligen Tochter und der Marktsituation des in Frage kommenden Anlagelandes angepaßt. Es ist ohne weiteres möglich, daß innerhalb eines Konzerns und bei Abnahme gleicher Erzeugnisse der in einem wirtschaftlich schwachen Land errichteten Tochter ein zinsloses Zahlungsziel von sechs Monaten eingeräumt wird, wohingegen die in einem Industrieland etablierte Tochter ein Zahlungsziel von nur vier Monaten erhält, wobei die letzten drei Monate verzinst werden müssen.

Aus wirtschaftlich-technischen Gründen liefert die Siemens AG die im Werk Neustadt b. Coburg gefertigten PVC-Ummantelungen für die Kabelherstellung und Gummi-Mischungen für die Leitungsherstellung als Halbfabrikate an die türkische Tochter in Mudanya. Die für diese Geschäfte eingeräumten Zahlungsbedingungen Kasse gegen Dokumente bedeuten für die türkische Tochter insofern einen günstigen Lieferantenkredit, als das im Ausland sonst übliche Akkreditiv nicht verlangt wird und somit eine vorherige zinslose Deponierung des entsprechenden Betrages bei der Bank entfällt. (Erfahrungen des Verfassers aus der Praxis bei Siemens AG).

kann" ¹⁾. Als typische Form des "Abnehmerkredits" gelten Ratenzahlungen, die zwischen Bestellung und Inbetriebnahme eines in Einzelfertigung hergestellten Investitionsgutes geleistet werden. Es handelt sich hierbei also um ein Geschäft mit Kreditgewährung in Raten bei nur einer Lieferung ²⁾.

Von Abnehmern zu leistende Anzahlungen treffen nur für bestimmte Branchen mit Einzelfertigung zu. Es handelt sich hierbei um die Bauindustrie, den Schiffbau sowie den Großmaschinenbau. Im Gegensatz zum Lieferantenkredit hat der Anzahlungskredit mittel- bzw. langfristigen Charakter.

Diese von den einzelnen Abnehmern bei Bestellung zu leistenden Anzahlungen liegen in der Regel zwischen 15 und 30 % der Gesamtauftragssumme und stellen einen Teil des für die Finanzierung des Produktionsprozesses notwendigen Kapitalbedarfs dar. Die Verzinsung ist bereits im Preis einkalkuliert. In besonderen Fällen jedoch macht der Abnehmer die zu leistende Anzahlung von einem durch die Auslandstochter auf die Gesamtauftragssumme zu gewährenden Nachlaß abhängig.

Bei Großaufträgen, die auch aus mehreren, in großen Zeitabständen aufeinander folgenden Teillieferungen bestehen können, kann die Anzahlung für jede Teillieferung separat zu einem dafür vorgesehenen Zeitpunkt erfolgen. Diese Art Handelskredit ist jedoch stark abhängig von den auf dem jeweiligen Markt herrschenden Konkurrenzverhältnissen.

1) Hahn, Oswald: Struktur der Bankwirtschaft, 3. Teil II, a.a.O., S. 728

2) Vgl. ebenda, S. 729

Tab. 34: Finanzierung aus Anzahlungen von Abnehmern der ausländischen Tochterunternehmen
(in Mio. DM)

Name der Tochter	1969	1970	1971	1972
Cie. Générale d'Electricité, Paris	1.534	2.563	3.179	-
Allgemeine Deutsche Philips Industrie GmbH, Hamburg	-	-	<u>1971/72</u> 37	<u>1972/73</u> 41
Standard Elektrik Lorenz AG, Stuttgart	132	145	143	121
Brown, Boveri & Cie., Mannheim	391	552	941	-
Türk Siemens Kablo ve Elektrik Sanayii A.S., Mudanya	-	-	<u>1971/72</u> 0,80 (= TL 4.163)	-
Quelle: Finanzanalytische Berichte 1972/73 der Siemens AG, München, Abt. ZFB 23, über die franz- General-Electric-Tochter, Cie. Générale d'Electricité, Paris; die deutsche Philips-Tochter, Allg. Deutsche Philips Industrie GmbH, Hamburg; die deutsche Standard-Elektrik-Tochter, Standard Elektrik Lorenz AG, Stuttgart die deutsche BBC-Tochter, Brown, Boveri & Cie, Mannheim. Geschäftsbericht 1972 der türkischen Siemens-Tochter, Türk Siemens Kablo ve Elektrik Sanayii A.S., Mudanya.				

D. Finanzierung aus dem Abbau von Vermögensteilen

Neben der Beschaffung der für den laufenden Kapitalbedarf benötigten flüssigen Mittel aus Umsatzerlösen und durch Kreditaufnahme hat die Auslandstochter auch die Möglichkeit der Finanzierungsmittelbeschaffung aus dem Abbau von Vermögensteilen, d. h. ihr "bietet sich die Möglichkeit an, einen Teil des Unternehmungsvermögens zu verkaufen und mit dem Verkaufserlös die erforderlichen Produktionsfaktoren zu beschaffen. Man spricht hier zweckmäßigerweise von einer "Vermögensliquidation als Kapitalersatz" ¹⁾. Die für das betriebliche Geschehen der Tochterunternehmung benötigten Produktionsfaktoren werden also nicht auf dem normalen Finanzierungsweg erworben, "sondern durch Vermögensverkauf" oder "Vermögensumschichtung" ²⁾.

Diese "Vermögensumschichtung" bzw. "Vermögensliquidation" erfolgt einmal im Bereich des Anlagevermögens und zum anderen im Bereich des Umlaufvermögens. Im Rahmen des Anlagevermögens werden jene Vermögensteile abgebaut, die bereits vollkommen abgeschrieben oder technisch und wirtschaftlich überaltert sind, wohingegen es sich beim Abbau des Umlaufvermögens um den Verkauf von zu hohen Lagerbeständen an Rohstoffen, Betriebsmitteln, Halbfabrikaten oder im Rahmen eines normalen Verkaufs nicht mehr absetzbaren Fertigerzeugnissen handelt.

Eine weitere Möglichkeit der unter Umlaufvermögen fallenden "Vermögensumschichtung" ist der Abbau des unternehmungseigenen Finanzvermögens der Auslandstochter. Hierbei handelt es sich um den Verkauf von Beteiligungen an fremden Unternehmungen (Beteiligungsanteile bzw. durch Beteiligung erworbene Aktien), Obligationen sowie langfristigen Kundenforderungen.

1) Hahn, Oswald (Hrsg.): Handbuch der Unternehmensfinanzierung, a.a.O., S. 108

2) Ebenda

Der Abbau von Vermögensteilen im Anlage- und Umlaufvermögen erfolgt konstant, so daß für die Unternehmung immer die Möglichkeit besteht, die Deckung des laufenden Kapitalbedarfs zum Teil daraus zu finanzieren. Dies besagt jedoch nicht, daß diese Art der Finanzierung nicht auch für die Wachstumsfinanzierung anwendbar ist. Nachdem jedoch bei Durchführung beabsichtigter Erweiterungsvorhaben die Finanzkraft der Auslandstochter besonders stark strapaziert wird, da einerseits die für die laufende Finanzierung benötigten Mittel weiterhin zum Einsatz kommen und andererseits zusätzliche Mittel für die geplanten Erweiterungen verfügbar gemacht werden müssen, erscheint dem Verfasser der Abbau des Finanzvermögens besser geeignet für die Wachstumsfinanzierung, weil z.B. durch den Abstoß eines größeren Wertpapierpaketes eine bedeutendere Summe frei wird als beim Abbau geringer Lagerbestände. Selbstverständlich besteht auch die Möglichkeit, den zeitweisen Abbau des Finanzvermögens ausschließlich zur Deckung des laufenden Kapitalbedarfs heranzuziehen.

E. Finanzierungseffekte durch Rationalisierungsmaßnahmen

Die Unternehmungsleitung einer jeden Auslandstochter wird versuchen, sich neben der Selbstfinanzierung weitere Finanzierungsquellen innerhalb der Unternehmung, z.B. Finanzierung in Form von Kapitaleinsparung durch Rationalisierungsmaßnahmen, zu Nutze zu machen. Diese Art der Finanzierung ist dann gegeben, wenn die Auslandstochter in der Lage ist, mit geringeren Finanzierungsmitteln Produktion und Umsatz in gleichem Umfang wie bisher aufrechtzuerhalten, d.h. es werden dadurch Finanzierungsmittel für andere Verwendungszwecke frei.

Hat sich die Auslandstochter nun zur Durchführung von Rationalisierungsmaßnahmen entschlossen, so können diese auf dem Beschaffungssektor und im Vertriebsbereich erfolgen. Eine bessere Gestaltung der Einkaufsplanung würde es z.B.

ermöglichen, daß bei kleineren Lagervorräten und häufiger durchgeführten Anlieferungen seitens der Zulieferanten der gleiche Produktionsausstoß erreicht wird. Hier ist jedoch eine genaue Abwägung der auf dem Beschaffungsmarkt gegebenen Möglichkeiten erforderlich. Die in der Praxis am häufigsten angewandte Form der Finanzierungsmittelfreisetzung durch Rationalisierung findet man im Vertriebsbereich. Hier kann z.B. der Umsatz beschleunigt werden durch eine zeitliche Verkürzung der Lagerung von zum Verkauf bestimmten Fertigfabrikaten. Als weitere vertriebliche Rationalisierungsmaßnahme ist eine bessere Kontrolle der den Kunden gewährten Zahlungsziele bzw. eine daraus resultierende Verkürzung dieser anzusehen.

Die klassische Form der Rationalisierung ist im Fertigungsbereich durchführbar. Hier werden durch die Anwendung moderner Techniken bzw. den Einsatz von Maschinen und Anlagen neuester Typen Arbeitskräfte und Zeit eingespart sowie Materialverluste reduziert, was eine erhöhte Produktion bei verminderten Produktionskosten bedeutet. Da es sich hier jedoch nicht um eine Finanzierungsmittelfreisetzung handelt, wurde dieser Punkt nicht weiter behandelt.

In der Praxis kommt die Kapitalbeschaffung durch Rationalisierungsmaßnahmen zwar überwiegend für die Deckung des laufenden Kapitalbedarfs in Frage, doch handelt es sich hierbei hauptsächlich um Kapitaleinsparung durch Rationalisierung im Beschaffungs- und Vertriebsbereich. Auch für die Wachstumsfinanzierung werden diese Rationalisierungsmaßnahmen teilweise herangezogen. Mit Erweiterungsvorhaben fallen häufig Rationalisierungen im Fertigungsbereich zusammen, da bei Durchführung von Unternehmungserweiterungen zum Teil auch gleich der Maschinen- und Anlagenpark erneuert oder teilweise ausgetauscht wird. Dieser Punkt ist im Rahmen dieser Arbeit jedoch wenig interessant und wird deshalb nur kurz erwähnt, da es sich hierbei nicht um Finanzierungsmittelfreisetzung handelt, wie bereits erwähnt.

SCHLUSSBETRACHTUNG

Die Grundsteinlegung zur Errichtung einer Auslandstochtergesellschaft bzw. zur Majoritätsbeteiligung an einer bereits bestehenden einheimischen Unternehmung oder eventuell vollständigen Übernahme dieser erfolgt bereits in dem Augenblick, in dem sich eine Großunternehmung mit dem Gedanken befaßt, Direktinvestitionen im Ausland zu tätigen. Die Muttergesellschaft bildet also den Kern für die spätere Auslandstochter, d.h. sie ist vor allem in der Gründungsphase als so gut wie alleiniger Initiator zu betrachten, da alle in die Auslandstochter mit hineinzunehmenden Privatpersonen oder -unternehmungen anfangs ausschließlich Geldgeber darstellen.

Die sicherste Form von Direktinvestitionen im Ausland - sofern das ins Auge gefaßte Anlageland ausreichend Möglichkeiten hierfür bietet - ist für die zu Investitionen bereiten Konzerne nach wie vor die eigene Auslandstochter. In diesem Falle liegen unternehmerische Initiative bzw. Führungsgewalt der ausländischen Unternehmung entweder voll oder überwiegend in Händen der Muttergesellschaft. Auf diese Weise werden also Stil, Unternehmungsgeist und -charakter der Mutter auf die junge Auslandstochter übertragen, die ihrerseits wiederum durch ihre Konzernzugehörigkeit alles tun wird, die in sie gesetzten Erwartungen weitestgehend zu erfüllen.

Welche Ziele werden mit der Errichtung einer Tochtergesellschaft im Ausland überhaupt verfolgt? Da die Muttergesellschaft bei der Tätigkeit von Auslandsinvestitionen in jeder Hinsicht planendes, ausführendes, zahlendes und nicht zuletzt auch risikotragendes Organ ist, verfolgt sie von vornherein natürlich auch bestimmte, festumrissene Ziele. Hauptziel ist das Streben der Mutter nach Gewinn. Einmal geht es hierbei um die Erweiterung des Leistungsbewertungsraumes, also des Absatzgebietes, das anfangs nur auf das Anlageland begrenzt ist und sich nach und nach auch auf benachbarte Gebiete konzentriert, und zum anderen um die Erschließung neuer, kosten-

günstiger Produktionsfaktoren, d.h. Sicherstellung der Rohstoffbeschaffung, Garantie eines ausreichenden und kostengünstigen Arbeitskräftepotentials sowie Abbau von Transportkosten für die Beförderung der für die Produktion notwendigen Rohstoffe in das Land der Muttergesellschaft und der im Zusammenhang mit dem Export der Fertigerzeugnisse stehenden Frachtkosten bis zum Endverbraucher. Für die im Ausland investierenden Unternehmungen führen "alle Wege nach Rom", ganz gleich, unter welchen Gesichtspunkten die Investitionen im Ausland auch getätigt werden mögen, ob z.B. die Sicherung des Absatzmarktes an erster Stelle stehen mag, wie bei den Amerikanern, oder ob, wie bei den Europäern, von Beschaffungsmarktgründen und Kostenfaktoren ausgegangen wird.

Es wäre natürlich vermessen seitens der Investoren, nur an eigene Belange bzw. Vorteile zu denken. Die Errichtung einer Tochter im Ausland sollte gleichzeitig auch dem Wohl des Anlagelandes dienen und zu dessen wirtschaftlichem Fortschritt beitragen.

Jede Errichtung einer Auslandstochter wirft Finanzierungsprobleme bzw. -schwierigkeiten auf, wobei zu unterscheiden ist zwischen EG-Raum und Nordamerika auf der einen Seite - hier gibt es gut funktionierende Finanzmärkte, freien Kapitalverkehr der Länder untereinander, und die Beteiligungshöhe der Mutter an der Tochter ist seitens der Anlageländer nicht fixiert - und den Entwicklungsländern auf der anderen Seite, in denen unorganisierte Finanzmärkte, Kapitalknappheit, eingeschränkte Beteiligungshöhe sowie Inflationsprobleme an der Tagesordnung sind. All diese Probleme sind bei der Errichtung einer Tochter im Ausland für die investitionsbereite Unternehmung von größter Bedeutung, und die Mutter muß nun entscheiden, welche Möglichkeiten für sie die günstigeren sind, d.h. ob sie z.B. ein Anlageland mit Rohstoffvorkommen bzw. in ausreichendem Maße vorhandenen Arbeitskräften vorzieht oder ob ihre Wahl auf ein währungspolitisch stabiles Land mit guten Finanzierungsmöglichkeiten fällt.

Trotzdem wird in Zukunft die Tendenz dahin gehen, Tochtergesellschaften in Entwicklungsländern zu errichten bzw. die dort bereits bestehenden unternehmerischen Tätigkeiten auszuweiten, da gerade während der nach wie vor bestehenden Unsicherheit um das Erdöl und immer wieder propagierten Rohstoffknappheit die großen Unternehmungen Ländern, die diese Möglichkeiten bieten, den Vorzug geben werden.

Selbst für international bekannte Großkonzerne bringt eine Tätigkeit auf fremdem Boden viele Probleme mit sich. Doch gerade die jüngste Vergangenheit ließ deutlich die Bereitschaft der Entwicklungsländer zur Zusammenarbeit mit den Industrienationen Europas und Nordamerika erkennen. Eine Schlüsselposition nimmt hierbei die EG ein, die gerade jetzt eine Vertiefung der Zusammenarbeit zwischen Entwicklungsländern und Industrienationen anstrebt und arabischen sowie nordafrikanischen Ländern Assoziierungsmöglichkeiten bietet. Diese Entwicklung trägt nicht zuletzt dazu bei, die nach wie vor in bezug auf Auslandstochtergesellschaften noch bestehenden Kinderkrankheiten mehr und mehr zu überwinden.

A N H A N G

Aufstellung industrieller Großunternehmen mit weltweiten Tochtergesellschaften

STANDARD OIL CO. (New Jersey) E S S O
New York/USA

Industrielle Tätigkeit: Erdölgewinnung, -verarbeitung und
-transport
(größtes internationales Unternehmen
der Erdölindustrie)

Auslandsbedingungen: in aller Welt

KENNECOT COPPER CORP. (Kn)
New York/USA

Industrielle Tätigkeit: Erzbergbau und Verarbeitung
(zusammen mit Konzerngesellschaften
größtes Unternehmen dieser Branche)

Auslandsbeteiligungen: in zahlreichen Ländern, insbesondere
Kanada und Chile (heute verstaat-
licht)

AMERICAN SMELTING AND REFINING CO. (ASARCO)
New York/USA

Industrielle Tätigkeit: Förderung, Verhüttung und Aufbereitung
von NE-Metallerzen sowie Weiterverar-
beitung und Weiterverkauf der gewonne-
nen Metalle (Kupfer, Blei, Zink, Sil-
ber, Gold, Antimon, Selen, Kadmium, Wis-
mut, Germanium, Indium, Tellur, Koks,
Kohle, Asbest sowie Schwefel, Arsen
und Fluor)

Auslandsbeteiligungen: Bergwerke in Kanada, USA, Mexico, Mittel-
amerika, Australien.
Verarbeitungsbetriebe in Kanada, USA
und Mexico.
Bedeutendste Tochtergesellschaften in
Kanada (Asbestproduktion)
Peru (Kupferförderung)
Australien (Kupfer, Zink, Blei und
Silber)

ALUMINIUM COMPANY OF AMERICA (ALCOA)

Pittsburgh/Pennsylvania/USA

- Industrielle Tätigkeit: Von Bauxitförderung bis zur Herstellung von Aluminium - Endprodukten (eigene E-Werke) - Bedeutendster Aluminium-Produzent der USA.
- Auslandsbeteiligungen: über Alcoa International Canada Ltd.
- Bauxitförderung: Brasilien
Mittelamerika
USA
Australien
- Schmelzanlagen: USA
Mittelamerika
Australien
Norwegen
- Betriebe für die Herstellung von Aluminiumprodukten in 38 verschiedenen Orten, 25 davon in den USA.

THE INTERNATIONAL NICKEL CO. OF CANADA LTD. (INCO)

Copper Cliff/Ontario (Kanada)

- Industrielle Tätigkeit: Erzbergbau und Weiterverarbeitung (Hüttenwerke, Raffinerien etc.) - Größter Nickelproduzent der Welt, fünftgrößter Kupferproduzent.
- Auslandsbeteiligungen: Tochtergesellschaften in USA und Großbritannien.

IBM - INTERNATIONAL BUSINESS MACHINES CORP.

New York/USA

- Industrielle Tätigkeit: Herstellung von Datenverarbeitungsanlagen (Computer und Lochkartenmaschinen), Büromaschinen, elektrische Schreibmaschinen - Führendes Unternehmen der Welt -
- Auslandsbeteiligungen: Tochtergesellschaften in Westdeutschland, Großbritannien, Italien und Frankreich.

THE NATIONAL CASH REGISTER CO. (NCR)

Dayton/Ohio (USA)

Industrielle Tätigkeit: Herstellung von Buchungs- und Rechenmaschinen, Registrierkassen sowie elektronischen Datenverarbeitungsmaschinen.
- Größter Hersteller von Registrierkassen -

Auslandsbeteiligungen: Tochtergesellschaften in vielen Ländern.

INTERNATIONAL HARVESTER CO.

Chicago/Ill. (USA)

Industrielle Tätigkeit: Herstellung von Landmaschinen, Schleppern, Lkw und Baumaschinen sowie anderer Maschinenbau.
- Führend in der Landmaschinenproduktion -

Auslandsbeteiligungen: Weltweite Tochtergesellschaften, insbesondere in Europa und Kanada.

CATERPILLAR TRACTOR CO.

East Peoria/Ill. (USA)

Industrielle Tätigkeit: Herstellung von Traktoren, Tiefbaumaschinen, Baggern sowie Spezialfahrzeugen.
- Größter Hersteller von Erdbewegungsmaschinen -

Auslandsbeteiligungen: Tochter- und Beteiligungsgesellschaften in allen Teilen der Welt (insbesondere in Europa, Afrika, Australien und Kanada).

COLGATE - PALMOLIVE CO.

New York/USA

Industrielle Tätigkeit: Herstellung von Toilettenartikeln, Wasch- und Reinigungsmitteln, Pharmazeutika. - In bezug auf Toilettenartikel mit an führender Stelle -

Auslandsbeteiligungen: Weltweite Tochtergesellschaften.

INTERNATIONAL PAPER CO.

New York/USA

Industrielle Tätigkeit: Herstellung von Papieren aller Art, Fertigprodukten aus Papier, Sperrholz, Zellulose, Bausolierstoffen sowie Nebenprodukten der Papiererzeugung.
- Größter Papierkonzern der Welt -

Auslandsbeteiligungen: Tochtergesellschaften in Nordamerika und Übersee.

CORN PRODUCTS CO.

New York/USA

Industrielle Tätigkeit: Herstellung von Fertigprodukten auf Maisbasis und auf Basis anderer Rohstoffe für Haushalt und Industrie.
- Führender amerikanischer Nahrungsmittelproduzent -

Auslandsbeteiligungen: Tochtergesellschaften in allen Teilen der Welt.

CONTAINER CORP. OF AMERICA (CCA)

Chicago/USA

Industrielle Tätigkeit: Fertigung von Behältern und Papiermaterialien.

Auslandsbeteiligungen: Tochtergesellschaften in Europa (Deutschland, Italien und Niederlande) und Lateinamerika.

GENERAL MOTORS CORP.

Detroit/Michigan (USA)

Industrielle Tätigkeit: Herstellung von Personen und Nutzfahrzeugen, Diesel- und Flugzeugmotoren sowie militärischen Ausrüstungsgegenständen.

Auslandsbeteiligungen: Weltweite Tochtergesellschaften, besondere Bedeutung kommen jenen in Westdeutschland, Großbritannien und Australien zu.

FORD MOTOR CO.

Dearborn/Michigan (USA)

Industrielle Tätigkeit: Herstellung von Personen- und Lastkraftwagen, landwirtschaftlichen Geräten und Verteidigungsgütern.

Auslandsbeteiligungen: Weltweite Tochter- und Beteiligungsgesellschaften.

CHRYSLER CORP.

Detroit/Massachusetts (USA)

Industrielle Tätigkeit: Herstellung von Personen- und Lastkraftwagen, Raketenrüstungen und chemischen Produkten.

Auslandsbeteiligungen: Tochtergesellschaften in vielen Ländern, insbesondere in Kanada und Frankreich.

GENERAL ELECTRIC CO. (GE)

New York (USA)

Industrielle Tätigkeit: Fertigung im gesamten Bereich der Elektrotechnik, Herstellung von industriellen Bauelementen und Materialien, Produkten für Verteidigung und Raumfahrt.
- Größter Elektrokonzern der Welt -

Auslandsbeteiligungen: Weltweite Tochterunternehmen.

WESTINGHOUSE ELECTRIC CORP.

Pittsburgh/Pennsylvania (USA)

Industrielle Tätigkeit: Herstellung von elektrischen Investitions- und Gebrauchsgütern sowie von Artikeln für Verteidigungszwecke und Atomindustrie.
- Zweitgrößter Elektrokonzern der USA -

Auslandsbeteiligungen: Tochter- und Beteiligungsgesellschaften in Europa und Kanada.

INTERNATIONAL TELEPHONE & TELEGRAPH CORP. (ITT)

New York/USA

Industrielle Tätigkeit: Herstellung von fernmeldetechnischen Anlagen und Ausrüstungen, Anlagen und Ausrüstungen für Verteidigung und Welt- raumforschung, nachrichtentechnischen Einrichtungen für Industrie und Wirt- schaft, elektrotechnischen Gebrauchs- gütern sowie elektrotechnischen Bau- elementen und Materialien.

Auslandsbeteiligungen: Tochtergesellschaften in allen Teilen der Welt, überwiegend in Europa mit Zentrale in Brüssel.

IMPERIAL CHEMICAL INDUSTRIES LTD. (ICI)

London/Großbritannien

Industrielle Tätigkeit: Herstellung von Farbstoffen und Phar- mazeutika, Alkali und Schwerchemika- lien, Düngemitteln und Explosivstof- fen, Organika und Kunststoffen.

Auslandsbeteiligungen: Fabriken und Tochtergesellschaften in allen Teilen der Welt.

DUNLOP RUBBER CO. LTD.

London/Großbritannien

Industrielle Tätigkeit: Verarbeitung von synthetischem und Naturkautschuk.

Auslandsbeteiligungen: eigene Gummiplantagen und Tochterge- sellschaften in vielen Ländern der Erde.

COURTAULDS LTD.

London/Großbritannien

Industrielle Tätigkeit: Herstellung von Fasern, Textilien, Kunststoffen, Zellstoffen, Chemika- lien, Farben sowie Spezialwerkzeug- maschinen.

Auslandsbeteiligungen: Tochter- und Beteiligungsgesell- schaften in vielen Ländern.

THE LEYLAND MOTOR CORP. LTD.

Leyland/Lancashire (Großbritannien)

Industrielle Tätigkeit: Herstellung von Personenkraftwagen, Omnibussen und Nutzfahrzeugen.
- Größter britischer Produzent von Nutzfahrzeugen -

Auslandsbeteiligungen: Tochtergesellschaften in verschiedenen Ländern.

UNILEVER LTD./UNILEVER N.V.

Großbritannien / Niederlande

Industrielle Tätigkeit: Herstellung von Margarine und Speisefetten, von Ölen und Fetten für die eigene Weiterverarbeitung, anderen Lebensmitteln, Waschmitteln, Körperpflegemitteln, Futtermitteln.
- Größtes Unternehmen der Fettchemie -

Auslandsbeteiligungen: ca. 500 Tochtergesellschaften in allen Teilen der Welt.

N.V. PHILIPS' GLOEILAMPENFABRIEKEN

Eindhoven/Niederlande

Industrielle Tätigkeit: Schwachstromtechnik und Elektronik

Auslandsbeteiligungen: Tochtergesellschaften in vielen Ländern.

AKU - ALGEMENE KUNSTZJIDE UNIE N.V.

Arnhem/Niederlande

- Industrielle Tätigkeit: Herstellung von Rayon, Zellwolle, Polyester, Polyamid usw.
- Einer der bedeutendsten Textilkonzerne (für Kunstfasern) der Welt.
- Auslandsbeteiligungen: Viele Tochter- und Beteiligungsgesellschaften, vor allem in Europa-

HOFFMANN - LA ROCHE & CO., AG

- Industrielle Tätigkeit: Produktion von pharmazeutischen Erzeugnissen, vor allem von Vitaminpräparaten.
- Der Welt bedeutendster Produzent -
- Auslandsbeteiligungen: Tochtergesellschaften in fast allen größeren Ländern in Europa und Übersee.

NESTLE ALIMENTANA AG

Cham und Vevey (Schweiz)

- Industrielle Tätigkeit: Herstellung von Milch und Milchprodukten, Süßwaren, Schokolade, Kakao, Diät-Spezialprodukten, Schnellgetränken und Gefrierprodukten.
- Einer der führenden Nahrungs- und Genußmittelproduzenten der Welt -
- Auslandsbeteiligungen: Über 200 Tochtergesellschaften in aller Welt, zusammengefaßt in drei regionalen Holding-Gruppen:
1. Nestlé-Alimentana AG (Dachorganisation) - für den regionalen Bereich Europa/USA/Asien (ohne Sterlinggebiet) -
 2. Nestlé Holdings Ltd. - englische Gruppe für das Sterling-Gebiet
 3. Unilac, Inc. (Panama) - westliche Hemisphäre (ohne USA) und Pazifikraum.

BROWN, BOVERI & CIE. AG (BBC)

Baden/Aargau (Schweiz)

Industrielle Tätigkeit: Elektro-Universalkonzern. Bau von Kernenergieanlagen, Leitungen und Schwermaschinen.

Auslandsbeteiligungen: Tochter- und Beteiligungsgesellschaften in vielen Ländern

SCHWEIZERISCHE ALUMINIUM AG (ALUSUISSE)

Chippis/Wallis (Schweiz)

Industrielle Tätigkeit: Aluminium-Konzern (Bauxitförderung, Aluminiumverhüttung, Weiterverarbeitung), Energieerzeugung .

Auslandsbeteiligungen: Tochter- und Beteiligungsgesellschaften in vielen Ländern.

BETROFINA S.A.

Brüssel/Belgien

Industrielle Tätigkeit: Förderung, Raffination, Transport, Vertrieb von Erdöl und Erdgas (Petrochemie)
- Die Fina-Gruppe gehört zu den größten Ölkonzernen der Welt -

Auslandsbeteiligungen: Tochtergesellschaften in vielen Ländern, überwiegend im europäischen Raum.

GEVAERT PHOTO-PRODUCTEN N.V. (Gevaert-Agfa N.V. seit 1964)

Mortsel-Antwerpen (Belgien)

Industrielle Tätigkeit: Fototechnik, Fotochemie, Produktion von Normal- und Spezialfilmen.

Auslandsbeteiligungen: Tochtergesellschaften in verschiedenen Ländern.

TELEFONAKTIEBOLAGET L.M. ERICSSON

Stockholm/Schweden

Industrielle Tätigkeit: Herstellung von elektrischen und elektronischen Ausrüstungen für Nachrichten- und Bildübermittlung, insbesondere Fernsprech- und Fernmeldeanlagen, Drähte und Kabel.
- Einer der führenden Produzenten von Fernmeldeanlagen -

Auslandsbeteiligungen: Tochtergesellschaften in vielen Ländern.

AKTIEBOLAGET SVENSKA KULLAGERFABRIKEN (SKF)

Göteborg/Schweden

Industrielle Tätigkeit: Herstellung von Kugel- und Rollenlagern.

Auslandsbeteiligungen: Tochtergesellschaften in verschiedenen Ländern.

ASEA ALLMÄNNA SVENSKA ELEKTRISKA AKTIEBOLAGET

Västerås/Schweden

Industrielle Tätigkeit: Gesamtes Gebiet der Starkstromtechnik, Kabel eingeschlossen. Herstellung von Turbinen.
- Größter schwedischer Elektrokonzern

Auslandsbeteiligungen: Tochtergesellschaften in einigen Ländern.

MONTECATINI

Società Generale per l'Industria Mineraria e Chimica-Anonima
Mailand/Italien

Industrielle Tätigkeit: Bergbau (nicht Kohle und Erze), Chemie (Grundstoffe), NE-Metalle, Elektroenergie

Auslandsbeteiligungen: Tochtergesellschaften in Europa, Nord- und Mittelamerika sowie Indien.

SNIA VISCOSA

Società Nazionale Industria Applicazioni Viscosa
Mailand/Italien

Industrielle Tätigkeit: Produzent von Textilfasern, Zellulose, chemischen Erzeugnissen, Kunstharzen. Weitere Tätigkeit auf dem Gebiet Textilindustrie, Maschinenbau und Elektroenergie.

Auslandsbeteiligungen: Tochter- und Beteiligungsgesellschaften in Europa und Übersee.

PIRELLI S.P.A.

Mailand/Italien

Industrielle Tätigkeit: Herstellung von Reifen, Kabel und Drähten sowie elektronischen Bauelementen.

Auslandsbeteiligungen: Tochtergesellschaften in verschiedenen Ländern.

Ing. C. OLIVETTI & CO., S.P.A.

Ivrea/Italien

Industrielle Tätigkeit: Herstellung von Büromaschinen, Büromöbel und elektronischen Geräten (EDV).

Auslandsbeteiligungen: Tochter- und Beteiligungsgesellschaften in vielen Ländern.

Quelle: Das Material für diese Zusammenstellung entnahm der Verfasser dem Archiv der Siemens AG, München.

Literaturverzeichnis

1. Bücher

- Agency for International Development (Hrsg.): The AID Program, Washington 1964
- Agency for Operations Development: Aids to Business (Overseas Investment), Washington 1966
- Baker, J.C.: The International Finance Corporation, its Origin, Operations and Evaluation, New York 1968
- Baumbach/Hueck: Aktiengesetz, Kurzkommentar, 2. Aufl., München und Berlin 1961
- Becker, E.W.: Betriebswirtschaftliche Probleme der Unternehmensgründung in Entwicklungsländern, dargestellt anhand von Beispielen aus der Indischen Union und der VAR, Diss. Göttingen 1962
- Becker, W.: Das ERP-Sondervermögen, Studien zum Internationalen Wirtschaftsrecht und Atomenergierecht (Hrsg. G. Erler), Band 23, Göttingen 1968
- Beckmann, L.: Die betriebswirtschaftliche Finanzierung, 2. durchgesehene Aufl., Stuttgart 1956
- Berekoven, L.: Das Leasing, in: Handbuch der Unternehmensfinanzierung, hrsg. v. O. Hahn, München 1971
- Boeck, K.: Entwicklung und Förderung der britischen Direktinvestitionen (Teil III), in: Förderung privater Direktinvestitionen, hrsg. v. H.-E. Scharer, Veröffentlichung des HWWA-Instituts für Wirtschaftsforschung, Hamburg, Hamburg 1972

- Boemle, M.: Unternehmungsfinanzierung, Zürich 1967
- Bormann, W.: -Personalwirtschaftliche Sonderprobleme in internationalen Unternehmungen, Diss. München 1968
- Bossard, E.: Betriebsabrechnung und Kalkulation, Zürich 1961
- Bower, F.: Steuerprobleme und die Entwicklung der Internationalen Wirtschaftsbeziehungen, Vorabdruck des IX. Kapitels des Sammelwerkes: Die Entwicklung des Steuerwesens seit dem 1. Weltkrieg: Eine retrospektive Analyse des vergleichenden und internationalen Steuerrechts, hrsg. vom Internationalen Steuerdokumentationsbüro, Amsterdam 1966
- Breuer, W.: Der Bankkredit als Instrument kurzfristiger Unternehmensfinanzierung, hrsg. v. H. Janberg, Wiesbaden 1970
- Bulutoglu, K.: Türkiye'de yabancı sermaye (zu dt. Fremdkapital in der Türkei), Istanbul 1970
- Büschgen, H.E.: Sonderformen der Eigenfinanzierung deutscher Aktiengesellschaften, in: Aktiengesellschaft 1964
- Busse von Colbe, W.: Die Planung der Betriebsgröße, in: Betriebswirtschaftliche Beiträge, hrsg. von H. Münstermann, Band 7, Wiesbaden 1964
- CDC: CDC Partners in Development, London o.J.
- Centre National du Commerce Extérieur: Service des Réglementations Administratives Généralités pour les Crédits à l'exportation et le financement des investissements à l'étranger, Notice B., 11, février 1969

- | | |
|--|--|
| Conseil National du Patronat Français: | Commission des Relations Economiques Internationales, Facilités Administratives à l'Exportation, Paris, Février 1968 |
| Dempewolf, G.: | Lieferantenkredit oder Bankkredit, in: Finanzierungshandbuch, hrsg. von H. Janberg, Wiesbaden 1970 |
| Eisfeld, C.: | Finanzierung, in: Handwörterbuch der Betriebswirtschaft, 1. Aufl., hrsg. von H. Nicklisch, Band 2, Stuttgart 1926 |
| Export-Import Bank of the United States: | Participation Financing, Washington, December 1969 |
| Fayerweather, J.: | Management of International Operations, Text and Cases, New York-Toronto-London 1960 |
| Feske, J.: | Die Formen der Außenhandelsfinanzierung, in: Finanzierungshandbuch, hrsg. v. H. Janberg, Wiesbaden 1970 |
| Frisch, E.: | Die Selbstfinanzierung der Unternehmung, Diss. Frankfurt/M. 1946 |
| Dr. Gablers Wirtschaftslexikon: | 1. Band A - K, 5. Aufl., Wiesbaden 1962 |
| Giesecke, H.: | Industrieinvestitionen in Entwicklungsländern, Risiken und Chancen, Hamburg 1963 |
| Gibbons, W.J.: | Tax Factors in Basing International Business Abroad, A Study of the Law of the United States and of Selected Foreign Countries, Cambridge/Mass. 1957 |
| Grosche, G.: | Deutsche Direktinvestitionen in Entwicklungsländern, Ziele und Maßnahmen der deutschen Förderungspolitik, Diss. Bochum 1971 |

- Gübbels, B.: Die Absetzung für Abnutzung, Sonderabschreibungen und Investitionsfreibeträge in den EWG-Mitgliedsstaaten, den USA und Großbritannien. Ein rechtsvergleichender Beitrag zum Problem der investitionsbedingten Absetzungen bei steuerlichen Gewinnermittlungen, in: IWB, Fach 10, Gruppe 2
- Gutenberg, E.: Einführung in die Betriebswirtschaftslehre, in: Die Wirtschaftswissenschaften, hrsg. v. E. Gutenberg, 1. Lieferung, Reihe A, 1. Beitrag, Wiesbaden 1958
- ders.: Grundlagen der Betriebswirtschaftslehre, 1. Bd.: Die Produktion, 11. Aufl., Berlin-Heidelberg-New York 1965
- Guth, W.: Der Kapitalexport in unterentwickelte Länder, Tübingen 1957
- Haas, F.: Artikel Gründung, in: HWB, Band II, 3. Aufl., Stuttgart 1958
- Hahn, O.: Struktur der Bankwirtschaft, 1. Teil: Typologische Betrachtung der Banken, Nürnberg 1972
- ders.: Struktur der Bankwirtschaft, 3. Teil: Die Spezialbanken im nationalen Bereich I (Die Investitionsbanken), Nürnberg 1973
- ders.: Struktur der Bankwirtschaft, 3. Teil: Die Spezialbanken im nationalen Bereich II (Institute des kurzfristigen Geldkredits, der Kreditleihe und des Handels- und Dienstleistungs geschäftes), Nürnberg 1974
- ders. (Hrsg.): Handbuch der Unternehmensfinanzierung, München 1971
- ders.: Investitionspolitik, in: Entwicklungspolitik, Handbuch und Lexikon, hrsg. von E. Besters und E.E. Boesch, Stuttgart-Berlin-Mainz 1966

- Hahn, O.: Probleme der Kapitalerhaltung in Entwicklungsländern, in: Wirtschaftlichkeit - Wettbewerb - Werterhaltung, hrsg. von der Deutschen Gesellschaft für Betriebswirtschaft, Berlin 1966
- ders.: Der Skonto in der Wirtschaftspraxis, Die Skontopolitik der Unternehmung in ihrer betriebs- und volkswirtschaftlichen Bedeutung, in: Schriftenreihe Finanzwirtschaft, Abt. Finanzierung, hrsg. von O. Hahn, Band 1, Frankfurt/M. 1962
- ders.: Finanzwirtschaft, München 1975
- ders.: USA-Kapital in Westdeutschland, 2. DWI-Forschungsheft, Berlin 1969
- Haubold, D.: Entwicklung und Förderung der amerikanischen Direktinvestitionen (Teil II), in: Förderung privater Direktinvestitionen, hrsg. v. H.-E. Scharrer, Veröffentlichung d. HWWA-Instituts f. Wirtschaftsforschung Hamburg, Hamburg 1972
- Hauth, W.: Grundfragen des Unternehmungswachstums unter besonderer Berücksichtigung seiner Finanzierung, Diss. Stuttgart 1964
- Hax, K.: Finanzwirtschaft, langfristige Finanzdispositionen, in: Handbuch der Wirtschaftswissenschaften, hrsg. von K. Hax und Th. Wessels, Band I, Betriebswirtschaft, Köln und Opladen 1956
- Hederich, H./
Gronow, S.: Der Lizenzvertrag, 15. Aufl., Berlin 1957
- Herzog, S.: Industrielle Finanzierungen, 2. Aufl., Stuttgart 1923
- Hoffmann, A.: Wirtschaftslehre der kaufmännischen Unternehmung (Betriebswirtschaftslehre), Leipzig 1932

- Holthus, M.: Entwicklung und Förderung der japanischen Direktinvestitionen (Teil V), in: Förderung privater Direktinvestitionen, hrsg. v. H.-E. Scharrer, Veröffentlichung des HWWA-Instituts für Wirtschaftsforschung Hamburg, Hamburg 1972
- Jacobi, I.von: Direktinvestitionen und Export, Veröffentlichungen des HWWA-Instituts für Wirtschaftsforschung Hamburg, Hamburg 1972
- Janberg, H.: Finanzierungshandbuch, Finanzierung und Finanzpolitik, Wiesbaden 1963
- Jeck, U.: Amerikanische Tochtergesellschaften in der Bundesrepublik Deutschland, Analyse und kritische Würdigung, Veröffentlichung des DIVO-Instituts, Frankfurt/M. 1968
- Kemmer, H.-T.: Technik der Außenhandelsfinanzierung, 2. neubearbeitete Aufl., Frankfurt/M. 1960
- Knoppe, H.: Die Besteuerungen der Lizenz- und Knowhow-Verträge, Köln 1964
- Koch, H.: Betriebsgröße, in: Handwörterbuch der Sozialwissenschaften, 2. Band 1959
- Köhler, Th.: Selbstfinanzierung der Unternehmung, Diss. Bern 1932
- Kortüm, B.: Zum Entscheidungsprozeß bei privaten Auslandsinvestitionen, Veröffentlichung des Instituts für Bankwirtschaft und Bankrecht der Universität Köln, Frankfurt/M. 1972
- Kosiol, E.: Anlagenrechnung, Wiesbaden 1955

- Krägenau, H.: Entwicklung und Förderung der deutschen Direktinvestitionen (Teil VI), in: Förderung privater Direktinvestitionen, hrsg. v. H.-E. Scharrer, Veröffentlichung des HWWA-Instituts für Wirtschaftsforschung Hamburg, Hamburg 1972
- Kraus, W.: Entwicklung der Wirtschaft, in: Entwicklungspolitik, Handbuch und Lexikon, hrsg. von E. Besters und E.E. Boesch, Stuttgart-Berlin-Mainz 1966
- Krause, M.W.: Schuldscheindarlehen und Obligation, in: Handbuch der Unternehmensfinanzierung, hrsg. von O. Hahn, München 1971
- ders.: Die Finanzierung mit Pensionsrückstellungen, in: Handbuch der Unternehmensfinanzierung, hrsg. v. O. Hahn, München 1971
- Kruse, A.: Außenwirtschaft, Berlin 1958
- Kühner, M.: Die Emissionspolitik der Aktiengesellschaften, in: Handbuch der Unternehmensfinanzierung, hrsg. von O. Hahn, München 1971
- Küppersbusch, O.E.: Die Finanzpolitik der Internationalen Unternehmung, Diss. Nürnberg 1968
- Lwygues, J.: Le Financement des Entreprises Industrielles, Commerciales, Artisanales et Agricoles par le Crédit à Moyen et à Long Terme, Paris 1967
- Linhardt, H.: Angriff und Abwehr im Kampf um die Betriebswirtschaftslehre, Kapitalwirtschaft und Kapitalrechnung, Berlin 1963
- ders.: Kreditkontrolle, Essen 1954
- ders.: Kapitalbeschaffung, Sonderdruck aus "Das Deutsche Kaufmannsbuch", hrsg. von E.H.Sieber, Leipzig o.J.

- Luckan, E.: Begriff und Ursachenerklärung des betrieblichen Wachstums als Grundlagen der Wachstumsplanung, Diss. Köln 1968
- Martyn, H.: International Business, Organization and Social Impact of the Multinational Business Corporation, New York 1964
- Mattes, H.: Finanzierungsvorschläge im Konzern, Stuttgart 1966
- Mellerowicz, K.: Leistung, in: HWB, Band 3, Stuttgart 1960
- ders.: Betriebswirtschaftslehre der Industrie, 2. Aufl., Freiburg i.Br. 1957
- ders.: Unternehmenspolitik, Bd. II, 1963
- Mersmann, W.: Die Ertragsbesteuerung inländischer Betriebsstätten und Tochtergesellschaften ausländischer Kapitalgesellschaften, Steuerrecht und Steuerpolitik, Heidelberg 1966
- Mülhaupt, L.: Finanzierung im Ausland, in: HdB, Bd. II, 3. Aufl., Stuttgart 1957/58
- Nagel, H.: Betriebswirtschaftliche Probleme von Auslandsinvestitionen, Diss. Augsburg 1969
- Obst/Hintner: Geld-, Bank- und Börsenwesen, München 1962
- Oettle, K.: Selbstfinanzierung, Sonderdruck aus HdB, 3. Aufl., Stuttgart o.J.
- Orth, L.: Die kurzfristige Finanzplanung industrieller Unternehmungen, in: Beiträge zur betriebswirtschaftlichen Forschung, hrsg. v. E. Gutenberg u.a., Band 13, Köln und Opladen 1961

- Prion, W.: Kapital und Betrieb, Finanzierungs-
fragen der deutschen Wirtschaft,
Leipzig 1929
- Rittershausen, H.: Industrielle Finanzierung, Wiesbaden
1964
- Ruchti, H.: Die Abschreibung, Stuttgart 1953
- Sandig, C.: Finanzierung mit Fremdkapital, Stutt-
gart 1965
- Schäfer, E.: Die Unternehmung, Einführung in die
Betriebswirtschaftslehre, 5. Aufl.,
Köln und Opladen 1963
- Schlede, K.G.: 10 Jahre Wachstumsfinanzierung der
amerikanischen und deutschen chemi-
schen Großindustrie, Wirtschafts-
wissenschaftliche Reihe, Band XXI,
Frankfurt/M. 1970
- Schmalenbach, E.: Finanzierungen, 6. Aufl., Leipzig
1973
- Schneider, W.: Direktinvestitionen in unterindustria-
lisierten Ländern als Entscheidungs-
problem, Diss. Augsburg 1971
- Schönfeld, H.-M.: Führungsausbildung im Betrieb,
Wiesbaden 1961
- Schreglmann, W.: Faktoren des Kapitalbedarfs, Diss.
Nürnberg 1972
- Schroeder, G.: Die Finanzierungswirtschaft der Un-
ternehmen unter besonderer Berücksich-
tigung des einzelwirtschaftlichen
Wachstums, Diss. Hamburg 1967
- Schrömgens, K.: Die Wahl der Aktienform, in: Hand-
buch der Unternehmensfinanzierung,
hrsg. von O. Hahn, München 1971

- Seifert, H.: Die deutschen Direktinvestitionen im Ausland, Internationale Kooperation, Aachener Studien zur internationalen technisch-wirtschaftlichen Zusammenarbeit, Köln und Opladen 1967
- Siech, W.: Lizenzfertigung im Ausland, München 1961
- Sievers, F.J.: Die Problematik der optimalen Kapitalstruktur der Unternehmung, Diss. Köln 1964
- Spindler, J.von: Geldmarkt, Kapitalmarkt, Internationale Kreditmärkte, Stuttgart 1960
- Standke, K.-H.: Amerikanische Investitionspolitik in der EWG, Berlin-Köln-Frankfurt/M. 1965
- Störrie, W.: Besondere Probleme der Kapitalbeschaffung bei Erstfinanzierung, in: Handbuch der Unternehmensfinanzierung, hrsg. v. O. Hahn, München 1971
- Walb, E.: Finanzwirtschaftliche Bilanz, 2. Aufl. Duisburg 1948
- Weihrauch, H.: Finanzierungseffekt mit Pensionsrückstellungen, in: Finanzierungshandbuch, hrsg. v. H. Janberg, Wiesbaden 1970
- Wielens, H.: Die Emission von Auslandsanleihen, Diss. Wiesbaden 1968
- Wielinski, N.: Kredite - wie beschaffen, wie verwenden?, Stuttgart 1965
- Wigglesworth, E.F./ Schubert, F.M.: International Financing Institutions of the United States Government, in: The Challenge of International Finance, hrsg. v. G. Reiman und E.F. Wigglesworth, New York - London - Sydney-Toronto 1966

- Wöhe, G.: Einführung in die Allgemeine Betriebswirtschaftslehre, 6. Aufl., Saarbrücken 1964
- Wöller, R.: Die Lizenzvergabe ins Ausland in der Unternehmungspolitik, Diss. Hamburg 1968
- Zimmerer, C.: Die Anlässe der Beteiligungsfinanzierung, in: Handbuch der Unternehmensfinanzierung, hrsg. v. O.Hahn, München 1971
- o.V.: Financing International Operations, American Management Association, New York 1965

2. Beiträge in Zeitschriften und Festschriften

- Albach, H.: Zur Theorie des wachsenden Unternehmens, in: Theorien des einzelwirtschaftlichen und des gesamtwirtschaftlichen Wachstums, hrsg. v. W. Krelle, Bd. 34 der Schriften des Vereins für Socialpolitik, N.F., Berlin 1965
- Bayer, W.F.: Die Finanzierung von Auslandsinvestitionen, Überlegungen aus unternehmerischer Sicht, in: FAT vom 7.2.1970
- Bedatin, H.: Die Internationalen Basisgesellschaften, in: Deutsche Steuer-Zeitung Nr. 1 1964
- Delacour, J.P.: L'appui aux investissements à l'étranger, in: Moniteur du Commerce International, Nr. 759 - 760, 19 et 22 Juin 1968
- Engelhardt, W.: Die Finanzierung aus Gewinn im Warenhandelsbetrieb und ihre Einwirkungen auf Betriebsstruktur und Betriebspolitik, Frankfurter Wirtschafts- und Sozialwissenschaftliche Studien, Heft 7, Berlin 1960

- Flüge, H.: Internationale Steuerplanung, Information der Internationalen Treuhand AG, Basel-Genf-Zürich, Nr. 15, 1960
- Gamerdinger, D.: Die Förderung privater und öffentlicher Betriebe in Entwicklungsländern aus der Sicht internationaler Finanzierungsinstitute, insbesondere der Weltbank-Gruppe, in: Gemeinwirtschaft und Unternehmerwirtschaft, Festgabe für Rudolf Johns, Göttingen 1965
- Giesecke, H.: Gemeinschaftsfirmen in Entwicklungsländern, in: Wirtschaftsdienst 44/1964
- Gorodisskij, M./Iwanow, J.: Der Lizenzvertrag, in: Erfindungs- und Vorschlagswesen 1962
- Gutenberg, E.: Über den Einfluß der Gewinnverwendung auf das Wachstum der Unternehmung, in: Zeitschrift für Betriebswirtschaft 4/1963
- Haas, G.: Die Basisgesellschaft, in: Außenwirtschaftsdienst des Betriebsberaters, Heft 3/1963
- Hahn, D.: Wachstumspolitik industrieller Unternehmungen, in: Betriebswirtschaftliche Forschung und Praxis, hrsg. v. W. Hasenack, 22. Jg. Nov. 1970, Herne/Berlin
- Hasenack, W.: Wesen und Arten der Selbstfinanzierung, in: Die Betriebswirtschaft 24/1931
- ders.: Kapitallenkung, Überschuß-("Selbst") Finanzierung und Preisstop, in: Archiv für Wirtschaftsplanung 1/1941
- Haut, W.: Quellen der Wachstumsfinanzierung der Unternehmung, in: Betriebswirtschaftliche Forschung und Praxis, 15. Jg. 1963
- Hax, K.: Möglichkeiten und Grenzen der Selbstfinanzierung, in: Die Kapitalausstattung der Unternehmung, Schriftenreihe des Instituts der Wirtschaftsprüfer, Bd. 6, Duisburg-Ruhrort, o.J.

- Hax, K.: Unternehmungswachstum und Unternehmungskonzentration in der Industrie, in: Zeitschrift für Handelswissenschaftliche Forschung, N.F., 13. Jg. 1961
- ders.: Die Kapitalwirtschaft des wachsenden Industrieunternehmens, in: Schmalenbachs Zeitschrift für betriebliche Forschung, 16. Jg., 1964
- ders.: Betriebswirtschaftliche Probleme der Konzentration, in: Die Konzentration in der Wirtschaft, Berlin 1961
- Hellfors, S.: Frischer Wind durch "Job-Rotation", in: Der Volkswirt 34/1968
- Horbach, J.: Fremdfinanzierung mittels Factoring und Leasing, in: Die Aussprache 7/1963
- Jacob, A.F.: Leasing-Finanzierung, Ein Belastungsvergleich, in: Betriebswirtschaftliche Forschung und Praxis, 15. Jg. 1963
- Langen, H.: Betriebswirtschaftliche und Steuerliche Aspekte des Leasing, in: Betriebswirtschaftliche Forschung und Praxis, 15. Jg. 1963
- Langenegger, E.: Probleme der Wachstumsfinanzierung, in: Die Unternehmung, 18. Jg. 1964
- Maffry, A.: Direct versus Portfolio Investment, in: The American Economic Review, Washington May 1954
- Magener, R.: Industrielles Anlagewachstum und seine Finanzierung, in: Zeitschrift für das gesamte Kreditwesen 1965
- Plenge, J.: Geleitwort zur deutschen Ausgabe von W. Bagehot, Lombard Street (London 1873), Essen 1920

- Rabock, H.: Overseas Financing for U.S. International business, in: The Journal of Finance, Chicago 1966
- Sieber, E.H.: Die Internationale Unternehmung, in: Gegenwartsfragen der Unternehmensführung, Festschrift zum 65. Geburtstag von W. Hasenack, Herne-Berlin 1966
- ders.: Die Multinationale Unternehmung, der Unternehmungstyp der Zukunft, in: ZfhF 1970
- Siech, W.: Exportförderung durch Lizenzvergabe, in: Wirtschaftsdienst Nr. 12/1963
- Theisinger, K.: Selbstfinanzierung, in: Leistungswirtschaft, Festschrift für F. Schmidt, hrsg. von F. Hensel, Berlin-Wien 1942
- Wittmann, W.: Überlegungen zu einer Theorie des Wirtschaftswachstums, in: ZfhF N.F., 13. Jg. 1961
- O.V.: Les Sociétés Internationales, in: Notes et Etudes Documentaires, Nos. 3709-3710, Juillet 1970
- O.V.: Eine erfolgversprechende Anregung zur Erleichterung der Finanzierung von französischen Auslandsniederlassungen, in: Zeitschrift der deutsch-französischen Wirtschaft, Nr. 3/1967
- O.V.: Artikel "Schwarzer Durst", in: Die Zeit Nr. 10/1967
- O.V.: Abschreibungsregeln im In- und Ausland, in: Beiträge des Deutschen Industrieinstituts, Heft 10, Köln 1963
- O.V.: Norden Englands besonders gefragt. Genereller Aufschwung auch ausländischer Firmengründungen - Erfolg des britischen Industriegesetzes, in: VDI-Nachrichten, Teil Wirtschaft, Nr. 43 1973

O.V.: Artikel "Industrie", in: Der Spiegel
28/1971

O.V.: Aids to Business, in: Overseas Investment,
Washington 1966

3. Geschäftsberichte und Finanzanalytische Berichte

Geschäftsbericht 1971 der AEG-Telefunken, Berlin und Frankfurt/Main

Annual Report of Agency for International Development, Fiscal Year 1968, Operations Report, Washington 1969 (Working with Private Enterprise, Operations of the Office of Private Resources)

Jahresabschluß 1971 der BASF

Bayer-Geschäftsbericht 1971, Leverkusen

CDC Report and Accounts 1969, London 1970

Annexes aux Vingt-et-unième, Rapport Annuel du Conseil National du Crédit, Année 1966, Paris 1967

DEG-Geschäftsbericht 1968

DuPont-Geschäftsbericht 1971, Hrsg. DuPont de Nemours International S.A., Genf

Annual Report of the Export-Import Bank of Japan, 1st April, 1969 - 31st March, 1970

Geschäftsbericht 1972 der Hoechst AG

Geschäftsbericht 1971 der IBM Deutschland

IFC-Geschäftsbericht 1968/69, Washington 1969

XVII. Jahresbericht der Kreditanstalt für Wiederaufbau, Geschäftsjahr 1965

Geschäftsbericht 1971 der Mannesmann AG, Düsseldorf

Geschäftsbericht 1971/72 der Siemens AG

51. Geschäftsbericht der Siemens-Europa-Beteiligungen AG, Geschäftsjahr 1971/72

Geschäftsbericht 1971/72 der Siemens AG, Siemens-Gesellschaften und wesentlichen Beteiligungs-Gesellschaften, Stand 30.9.1972

Geschäftsbericht 1971/72 der Türk Siemens, Kablo ve Elektrik Sanayii A.S., Mudanya

Türkiye İş Bankası, Yıllık Raporu 1972 (zu tt.: Jahresbericht 1972 der Türkiye İş Bankası), Ankara

Geschäftsbericht 1971 der VW AG, Wolfsburg, Mai 1972

Bilanzanalytische Berichte 1971/72 bzw. 1972/73 der Siemens AG, München, Abt. ZFB 23, über nachstehend aufgeführte Mutter- und Tochtergesellschaften:

Muttergesellschaften

AEG-Telefunken, Frankfurt/Main

Allis-Chalmers Corp., West Allis/Wisc.

Allmänne Svenska Elektriska Aktiebolaget (ASEA), Västerås

Brown Boveri & Cie, Baden

Burroughs Corp., Detroit

Control Data Corp., Minneapolis

General Electric Co., Schenectady - New York

Hitachi Ltd., Tokyo

Honeywell Inc., Minneapolis

International Business Machine Corp., (IBM), New York

International Computers Holding Ltd., London

International Telephone and Telegraph Cp. (ITT)/USA

Kabel- und Metallwerke Gutehoffnungshütte AG, Hannover

Mitsubishi Electric Corp., Tokyo

Motorola Inc., Franklin Park/Ill.

Nippon Electric Co. Ltd., Tokyo

Northern Electric Co. Ltd., Montreal

N.V. Philips, Eindhoven

Reyrolle Parsons Ltd., Hebburn

Shibaura Electric Co. Ltd., Tokyo

Siemens AG, München

Telefon ABL.M. Ericsson, Stockholm

Texas Instruments Inc., Dallas

Thorn Electrical Co. Inc., New York

Western Electric Co. Inc., New York

Westinghouse Electric Corp., Pittsburgh

Tochtergesellschaften

Allgemeine Deutsche Philips Industrie GmbH, Hamburg
Brown Boverie & Cie, Mannheim
Cie. Générale d'Electricité, Paris
Ford AG, Deutschland
General Electric Co. Ltd., London
IBM Deutschland
Standard Elektrik Lorenz AG, Stuttgart

4. Sonstiges

Agricultural Trade Development and Assistance Act of 1954
(Public Law 480, Title 1), Sec. 104(e)

Akt.G. 1965, §§ 17 + 18

Allgemeine Geschäftsgrundsätze der IFC, Washington 1967

Arbeitsgemeinschaft Entwicklungsländer: Ein unternehmerisches
Wagnis, Hinweise zum Thema Direktinvestitionen in Ent-
wicklungsländern, o.J.

Bekanntmachung betreffs Zulassung von Wertpapieren zum Bör-
senhandel v. 4.7.1910, bes. § 9: Beweismittel für Zulas-
sungsantrag

BGB 1, 1957

The CDFC: Reprinted from the Banker's Magazine, Vol. CCVII,
Jan. and Febr. 1969

Deutsche Bundesbank: Die deutschen Direktinvestitionen im Aus-
land, in: Monatsberichte der Deutschen Bundesbank, Frank-
furt/Main, Dez. 1965

The Export-Import-Bank of Japan Law 1964

Frankfurter Zeitung, Blick durch die Wirtschaft, JG. 17, Nr.116,
20.5.1974

Foreign Assistance Act of 1961, Sec. 201 and 251

Informationsblatt der KfW vom 2.4.1970

Ökonomisches Wörterbuch, Berlin 1960

Printer's Ink, New York, 27.2.1958

Schäfer, A.: Erfahrung mit dem Leasing-System, in: Kooperation und Konzentration der Unternehmen im Wettbewerb, Vorträge des 17. Deutschen Betriebswirtschaftler-Tags, Berlin 1964

Sieber, W.: Zur Finanzierung von deutschen Tochtergesellschaften im Ausland, in: Finanzierungsprobleme der Tochtergesellschaften, Betriebswirtschaftliche Tagung Berlin 1964

Siemens-Nachrichten v. 10.6.1972 und 10.7.1972 (Zentralstelle für Information)

Siemens-Mitteilungen Nr. 1/73, Artikel "Wo deutsches Geld im Ausland arbeitet" (Stand 30.6.1972)

Siemens-Mitteilungen Nr. 3/73

Persönliche Information des Verfassers im Hause Siemens AG, München - Erlangen - Neustadt/Coburg

Persönliche Meinung von Dr. Tacke, Vorstandsmitglied der Siemens AG, München - Erlangen

South African Reserve Bank: The Foreign Liabilities and Assets of the Union of South Africa, Final Results of the 1956 Census

Survey of Current Business, January 1967, Tab. 1

Türk. Tageszeitung Cumburiyet, Auslands-Nachrichten, vom 4.10.1970

Türk. Tageszeitung Milliyet, Bericht der türk. Handelskammer an die internationale Handelskammer vom 4.7.1969

Vorträge über Auftragsfinanzierung im Hause Siemens AG, München 1972

Zahlenmaterial über Finanzierung der ausländischen Tochtergesellschaften durch Privatpersonen und -unternehmen sowie Finanzierung durch staatliche Industrieunternehmen in der Türkei erhielt der Verfasser von der Industrie- und Handelskammer, Istanbul, und vom Industrie-Ministerium, Ankara.

Lebenslauf

Am 30.4.1935 wurde ich als Sohn des Beamten des Bauamtes der Stadt Izmir Yusuf Ziya Teneler und seiner Ehefrau Tayyibe, geb. Adem, in Izmir/Türkei geboren. Von 1943 - 1948 besuchte ich die Grundschule, im Anschluß daran die Mittelschule und das Gymnasium und machte 1957 in Izmir Abitur. Im WS 1957/58 begann ich an der Wirtschafts- und Handels-Hochschule Izmir (heute: Wirtschafts- und Handelwissenschaftliche Fakultät der Ägäischen Universität in Izmir) das Studium der Volkswirtschaftslehre und machte im September 1961 Staatsexamen.

Im Januar 1962 kam ich in die Bundesrepublik Deutschland. Zur Erlernung der deutschen Sprache besuchte ich die Volkshochschule in Hof/Saale und das Goethe-Institut in Bad Aibling. Im WS 1963/64 nahm ich an der Friedrich-Alexander-Universität Erlangen-Nürnberg das Studium der Betriebswirtschaftslehre auf und legte im WS 1967/68 die Diplom-Prüfung für Kaufleute ab.

Von April bis September 1968 besuchte ich die Militärakademie der türkischen Wehrmacht in Istanbul und tat im Anschluß daran 18 Monate Dienst als Pionier-Leutnant.

Seit Juli 1970 bin ich bei Siemens AG, Erlangen, Abt. Starkstromkabel - Vertrieb Ausland, als Exportsachbearbeiter für den amerikanischen Kontinent sowie einige nah- und fernöstliche Länder tätig. Neben dieser Tätigkeit arbeitete ich seit 1972 an der vorliegenden Dissertation.

Nürnberg, Mai 1977



Harry Bungsche
offsetdruck
8521 BUBENREUTH